

A AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DA PROCURA E SUA IMPLICAÇÃO NA GESTÃO DO TERRITÓRIO URBANO

José Manuel dos Anjos Almeida

**Trabalho de Projecto
de Mestrado em Gestão do Território, na Área de Especialização
em Planeamento e Ordenamento do Território**

SETEMBRO, 2010



Trabalho de Projecto apresentado para cumprimento dos requisitos necessários à
obtenção do grau de Mestre em Gestão do Território, área de especialização
Planeamento e Ordenamento do Território, realizado sob a orientação científica da
Professora Doutora Maria Júlia Ferreira

DECLARAÇÕES

Declaro que este trabalho de projecto é o resultado da minha investigação pessoal e independente. O seu conteúdo é original e todas as fontes consultadas estão devidamente mencionadas no texto, nas notas e na bibliografia.

O candidato,

José Manuel dos Anjos Almeida

Lisboa, 30 de Setembro de 2010

Declaro que este Trabalho de Projecto se encontra em condições de ser apreciada(o) pelo júri a designar.

A orientadora,

Prof^a Doutora Maria Júlia Ferreira

Lisboa, 30 de Setembro de 2010

À Sofia, Inês e Lucinda

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos professores do mestrado os ensinamentos, o apoio e o incentivo manifestados nos dois anos deste percurso.

À Prof^a Dra. Maria Júlia Ferreira, orientadora deste trabalho de projecto, a minha gratidão pela sua disponibilidade e orientação, pelo apoio sábio e oportuno, pela compreensão e ajuda na realização deste trabalho.

À Prof^a Dra. Margarida Pereira agradeço a disponibilidade, o apoio e, especialmente, o incentivo que sempre soube dar.

Às minhas filhas e esposa agradeço o incentivo e carinho sempre presentes.

RESUMO

TRABALHO DE PROJECTO

A AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DA PROCURA E SUA IMPLICAÇÃO NA GESTÃO DO TERRITÓRIO URBANO

JOSÉ MANUEL DOS ANJOS ALMEIDA

PALAVRAS-CHAVE: Avaliação Imobiliária, Mercado Imobiliário, Território Urbano

Neste trabalho de projecto o autor analisa as questões de avaliação imobiliária na perspectiva da procura no mercado imobiliário. Problematisa sobre os conceitos de valor da propriedade imobiliária e satisfação residencial, tendo por base as variáveis explicativas psico-sociológicas. Cria um quadro conceptual explicativo dos factores da decisão na escolha da habitação e caracteriza algumas das variáveis representativas do mercado imobiliário em Portugal.

ABSTRACT

PROJECT WORK

THE REAL ESTATE APPRAISAL IN THE PERSPECTIVE OF DEMAND AND THEIR INVOLVEMENT IN THE MANAGEMENT OF THE URBAN TERRITORY

JOSÉ MANUEL DOS ANJOS ALMEIDA

KEYWORDS: Real State Evaluation, Housing Market, Urban Territory

In this project work the author analyses the real estate appraisal issues from the perspective of demand on the real estate market. Develops the concepts of value of real estate and residential satisfaction, based on the psycho-sociological explanatory variables. Creates an explanatory conceptual framework of decision factors in the choice of housing and features some of the variables characteristics of the real estate market in Portugal.

ÍNDICE

	Página
Capítulo I – Introdução	1
1. Introdução	1
2. Justificação do tema e do caso de estudo	3
3. Objectivos da investigação	5
4. Metodologia do trabalho de projecto	7
5. Estrutura do trabalho	9
 Capítulo II - O mercado imobiliário residencial na economia portuguesa	 10
1. As características da procura habitacional no mercado português: as famílias	10
2. Os desequilíbrios na distribuição Geográfica da população	14
2.1. O poder de compra das famílias: os constrangimentos da procura	16
2.2. O comportamento socioeconómico das famílias portuguesas	19
3. A habitação na economia portuguesa: a oferta	23
3.1. Evolução do parque habitacional de 1970 à actualidade	23
3.2. Caracterização da construção de habitação em Portugal	27
3.3. O investimento em habitação no contexto do imobiliário	30
 Capítulo III – O Mercado Imobiliário Residencial: a relação entre a procura e a oferta	 35
1. O mercado imobiliário	35
1.1. Evolução do mercado de habitação e dos preços na habitação	39
1.2. Desequilíbrios entre oferta e procura e as necessidades da programação da construção de habitações	44
2. A complexidade da determinação do preço da habitação: Teorias e Modelos	50
2.1. Conceito de valor da propriedade imobiliária	50
2.2. Teorias da determinação do valor da propriedade imobiliária	53

2.3. Exemplo de um estudo desenvolvido para análise comparativa dos valores de mercado para habitação	61
3. As implicações do Planeamento urbanístico no mercado imobiliário	66
Capítulo IV – Modelo de investigação e estudo de caso	69
1. Proposta de modelo de investigação	69
1.1. O Modelo Conceptual	77
2. Parque das Nações: Estudo de Caso	82
2.1. O Parque das Nações	83
3. Aplicação do Modelo de Análise	95
Conclusão	101
Bibliografia	103
Anexo – Questionário	109

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1: Evolução da proporção da população jovem e idosa no total da população (%), Portugal, 1960 – 2050	13
Figura 2: Interdependência entre o mercado imobiliário de habitação e o mercado fundiário	37
Figura 3: Representação gráfica do equilíbrio num mercado de concorrência perfeita	45
Figura 4: Coeficientes de localização para determinação dos valores de mercado da habitação, por distrito, Portugal, 2004	63
Figura 5: Coeficientes para a determinação dos valores de mercado para habitação, distrito de Lisboa, 2004	64
Figura 6: Coeficientes para a determinação dos valores de mercado para habitação nas Freguesias do Concelho distrito de Lisboa, 2004	65
Figura 7: Níveis de explicação do comportamento de compra	74
Figura 8: Esquema do processo de decisão em relação à aquisição de habitação	80
Figura 9: Esquema do Modelo Conceptual da investigação	85
Figura 10: Divisão Administrativa do Parque das Nações	98
Figura 11: Plano de Urbanização do Parque das Nações	89
Figura 12: As acessibilidades para e dentro do Parque das Nações	90

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro I: População residente, famílias clássicas e núcleos familiares, Portugal e NUTS II, 2001	11
Quadro II: Estimativas da evolução da situação demográfica em Portugal, 2001 a 2007	12
Quadro III: Taxa de actividade, Portugal, 1995 a 2007	17
Quadro IV: Preços médios dos apartamentos do Parque das Nações publicitados na internet para o período de 02 a 14 de Agosto de 2010	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Página
Gráfico 1: Variação da população portuguesa por grandes grupos etários, Portugal 1960 – 2005 e 2005 – 2050 (em percentagem)	13
Gráfico 2: Distribuição percentual das famílias clássicas segundo a sua dimensão, Portugal, 1991 e 2001	14
Gráfico 3: Percentagem da população residente em Portugal 1991 – 2001, por dimensão dos lugares e projecção demográfica para 2050	16
Gráfico 4: Evolução do Produto Interno Bruto para Portugal, Espanha, União Europeia (UE27) e Zona Euro (UEM(a)), de 1996 a 2008, em valores percentuais	18
Gráfico 5: Estrutura da despesa das famílias portuguesas e da União Europeia, 2006	21
Gráfico 6: Endividamento dos particulares por percentagem do rendimento disponível, em Portugal de 1998 a 2007	22
Gráfico 7: Taxa de variação dos números de alojamentos e famílias, Portugal, 1970 a 2001	24
Gráfico 8: Alojamento por regime de ocupação, segundo a época de construção, Portugal, 2001	26
Gráfico 9: Variação média anual do número de edifícios clássicos em Portugal, 1992 a 2008	27
Gráfico 10: Fogos residenciais licenciados em Portugal e variação homóloga, 2000 a 2007	28
Gráfico 11: Evolução do Produto Interno Bruto e da construção de habitação residencial, em Portugal, 1996 a 2007, valores em percentagem	31
Gráfico 12: Evolução da FBCF em habitação no PIB e na FBCF, Portugal	32
Gráfico 13: Índice de preços de habitação, 1996 a 2008	40
Gráfico 14: Evolução dos preços nominais dos alojamentos em alguns países da Europa, 4º trimestre de 2005 ao 3º trimestre 2008, com valores de evolução em percentagem	41
Gráfico 15: Evolução dos preços reais dos alojamentos em alguns países da Europa, 1996 a 2006, com valores de evolução em percentagem	42
Gráfico 16: Preço médio dos alojamentos por metro quadrado para o mercado europeu, 2009	42
Gráfico 17: Valor médio de avaliação bancária para o mercado de habitação, em Portugal, 2005 a 2009	44
Gráfico 18: Dinâmica do mercado de habitação, Portugal, 1995 a 2005	47
Gráfico 19: Evolução do parque residencial e do número médio de habitantes por alojamento, em Portugal, 1996 a 2008	49
Gráfico 20: Comparação entre o número de contratos de crédito de habitação efectivados e o número de fogos concluídos em Portugal, 2003 a 2008	50

1. Introdução

A habitação é um dos direitos fundamentais do homem que, em Portugal, foi transformado num direito constitucional e incorporado, em 1975, na Constituição da República Portuguesa. No seu artigo 65 °, ponto 1., proclama que "[..] *todos têm direito, para si e para a sua família, a uma habitação de dimensão adequada, em condições de higiene e conforto e que preserve a intimidade pessoal e a privacidade familiar* [..]" e, no ponto 2 "[..] *Para assegurar o direito à habitação, incumbe ao Estado: Programar e executar uma política de habitação inserida em planos de ordenamento geral do território e apoiada em planos de urbanização que garantam a existência de uma rede adequada de transportes e de equipamento social, [] Estimular a construção privada com subordinação ao interesse geral, []*".

A construção e promoção de habitação em Portugal constituíram uma das actividades produtivas de grande relevo nos últimos 30 anos, apresentando valores de construção que conduziram esta actividade a uma situação económica pouco racional, visto ter-se desenvolvido num sistema sem controlo da relação entre a oferta e a procura e, sobretudo na década de noventa do século passado, comandado pelos interesses financeiros levou a uma situação de superprodução.

A diminuta dimensão do parque público e do mercado de arrendamento do sector privado fizeram com que as famílias se vissem obrigadas a encontrar a satisfação das suas necessidades de alojamento na compra da habitação. A obrigatoriedade de figuras de planeamento para obtenção de financiamentos comunitários e o paradigma expansionista adoptado nos Planos Directores Municipais (PDM) em relação ao solo urbano foi aproveitado pelo sector da construção de habitação para antecipar a aquisição de terrenos para loteamento e edificação. Esta oportunidade provocou uma expansão acelerada das urbanizações, em que a cidade cresceu apoiada numa lógica mercantilista e influenciada por uma política neoliberal com as forças de mercado a pautarem o ritmo de crescimento desta. A democratização do sistema financeiro e a diminuição das taxas de juro dos empréstimos para aquisição de casa própria, assim como a intervenção do capital, sujeito às regras da concorrência, desequilibraram o mercado e possibilitaram o aparecimento da especulação imobiliária com uma consequência directa no preço do produto final.

No primeiro relatório do Plano Estratégico de Habitação para 2008/2013, os seus autores salientam a *“falta de informação coerente e sistematizada que permita avaliar com precisão a dimensão do mercado imobiliário (número de agentes que pretendem adquirir um alojamento e número de alojamentos disponíveis para serem adquiridos). Os valores disponíveis são pouco fidedignos (são aproximações calculadas por tendência ou estimativa) e podem dar-nos uma visão distorcida da realidade”* (IHRU, 2008a: 49). As empresas imobiliárias criaram índices baseados nos seus associados que utilizam para a determinação do valor, por metro quadrado, do preço do imobiliário, incluindo a habitação. A informação das associações empresariais, assim como a disponibilizada pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) sobre os edifícios concluídos também pode servir de referência para a determinação da evolução do mercado, mas representam sempre uma parte deste.

Na construção das cidades portuguesas, sobretudo da cidade de Lisboa, emergiu um mercado fundiário de características especulativas e um planeamento urbano assente num modelo funcionalista. Fonseca Ferreira (1999: 5) salientava que *“a urbanização da sociedade portuguesa tem-se processado de forma totalmente descontrolada. Particularmente gravosas são as formas como têm crescido as nossas cidades e a existência de políticas correctoras de um urbanismo expansivo, depredador de solo e de recursos naturais, [...] por outro lado, a génese e tradição comercial do desenvolvimento capitalista do país induziu mercados de solos e imobiliário fortemente especulativos”*.

Se nos centrarmos ao nível da avaliação do preço e da qualidade dos alojamentos de residência habitual e nos métodos mais utilizados pelas empresas imobiliárias, verificamos que o que está implícito na rotina das avaliações imobiliárias é o método comparativo e ele propõe que o avaliador realize uma pesquisa de mercado, relacione amostras de alojamentos semelhantes ao alojamento avaliado e se proceda a uma homogeneização das características qualitativas e quantitativas dos alojamentos em análise, para que se possa proceder a uma comparação directa entre o valor das amostras e o valor que se pretende para o alojamento em questão. Ora se atendermos às afirmações dos especialistas que apontam para um *“mercado fortemente especulativo”* e aos métodos mais utilizados, rapidamente deduzimos que estamos perante factores que induzem e perpetuam o *status quo* do mercado habitacional português que se tem caracterizado por incorporar, nas trocas comerciais, preços especulativos e muito acima do valor real de mercado.

O planeamento de uma nova urbanização e a concretização dos alojamentos têm estado dependentes dos promotores e dos projectistas, pelo que as expectativas das famílias que adquirem casa própria raramente são tidas em conta. A procura de habitação pode condicionar a oferta desta ao nível da quantidade de alojamentos construídos, mas, mesmo

a este nível, existem dúvidas em relação à sua eficácia, julgamos que sempre existiu uma imposição, por parte da oferta, no mercado de habitação. Esta prática tem permitido que se construam urbanizações, edifícios e alojamentos com qualidade construtiva, funcional e estética muito duvidosa. Esta realidade aponta para a imposição do preço final no acesso e na qualidade construtiva da habitação e para um mercado imperfeito.

A compreensão das estratégias de compra e de valorização dos consumidores de habitação (procura) poderá contribuir para uma melhor compreensão do mercado imobiliário e, a um nível legislativo e operativo, permitir que se criem mecanismos mais eficazes de controlo de todo o processo construtivo.

2. Justificação do tema e do caso de estudo

As empresas imobiliárias modernas adoptam um marketing muito agressivo na captação e na comercialização de imóveis novos e usados destinados à habitação. No entanto, os métodos de avaliação que utilizam são pautados por actos subjectivos em que os valores praticados na venda são ponderados tendo em atenção as qualidades, os defeitos, as utilidades, as necessidades, as localizações, entre muitos outros factores, mas com uma tónica comum a cada vendedor ou empresa, utilizam critérios de avaliação adaptados a conjuntura do mercado e resultantes da interpretação individual do vendedor ou da estratégia da empresa. Se a procura excede em muito a oferta a avaliação aponta para valores mais elevados, com grandes margens de lucro. Se, pelo contrário, a procura é inferior à oferta, o mercado entra em recessão e a avaliação leva a valores mais baixos, podendo em casos extremos serem inferiores ao valor real do imóvel. Em parte, esta característica do mercado explica a grande diversidade de preços praticados para os mesmos locais e imóveis com características idênticas.

Por outro lado, *“alguns dos intervenientes no mercado imobiliário julgam que o preço por metro quadrado da zona, só por si, permite estimar o preço de qualquer produto imobiliário situado nessa localidade”* (Figueiredo, 2007: 22). Alguma aproximação dos preços praticados faz-se e continua a fazer-se através da estimação de uma *tendência* do mercado calculada através de uma amostragem imperfeita, obtida da divulgação verdadeira (ou interessada) dos preços praticados para os diferentes imóveis do mesmo local que *“é obtida com base em informação diversa, muitas vezes heterogénea, que depois é cozinhada [...] em que o resultado final não reflecte o mercado imobiliário com todas as suas particularidades”* (Figueiredo, 2007: 23).

Ainda, segundo Figueiredo (2007:17), vários factores poderão contribuir para a existência de variações nos preços registados no mercado imobiliário relacionados com “i) a subjectividade relativa ao comprador, ii) a subjectividade relativa ao vendedor, iii) a subjectividade relativa ao avaliador e iv) factores relativos à imperfeição e outras características do mercado imobiliário”.

Em relação aos factores relativos ao comprador, “*este por vezes está disposto (motivado) a pagar pelo bem imobiliário um valor superior ao que o mercado estabelece para bens idênticos, [...] em que os diversos benefícios decorrentes de um determinado factor (ex: proximidade de família), aconselham a que este não seja muito rígido na negociação e aceite pagar, pela fracção, para que o negócio se efectue, um valor algo superior ao de mercado*” (Figueiredo, 2007: 18). Ou, pelo contrário, caso o comprador esteja informado de um determinado factor relacionado com a fracção imobiliária ou com o proprietário (ex: doença ou divórcio), pode não estar disposto a pagar o valor pretendido pelo vendedor e o valor da transacção será inferior ao valor de mercado.

Os trabalhos de investigação desenvolvidos têm-se centrado no âmbito da avaliação imobiliária dos edifícios e dos alojamentos relacionados com os trabalhos de arquitectura, engenharia e construção em que se equacionam os vários métodos para determinação do preço de mercado na perspectiva da oferta, trabalhos desenvolvidos preferencialmente por Engenheiros Cívicos, Arquitectos e, mais recentemente, Economistas. Outro grupo de estudos tem-se centrado no âmbito da satisfação residencial ao nível da funcionalidade do alojamento e/ou do edifício e do serviço pós-venda, destacando-se os Economistas, os Arquitectos e os Sociólogos como os grupos profissionais que mais têm trabalhado estes domínios, mas com ênfase na oferta, sobretudo na actuação das empresas imobiliárias e construtoras.

Os aspectos subjectivos do comprador, como foram referidos por Figueiredo (2007), não têm sido estudados¹ e importa perceber como estes reagem ao preço proposto e quais os esquemas cognitivos e as estratégias que adoptam para aceitarem realizar o negócio. Ou seja, problematizar-se-á em torno do conceito de valor (imobiliário) na perspectiva do comprador (procura) que corresponde “*a relação entre a contribuição da função, para a satisfação da necessidade e o custo da função*” (Barbas, 2000: 126), conceito presente nas metodologias de análise do valor. Assim, em primeiro lugar, ter-se-á em conta a existência de um produto e a capacidade que este tem em satisfazer as necessidades do comprador definidas por esse mesmo comprador. Em segundo, procurar-se-á caracterizar o produto pelas funções que realmente desempenha na perspectiva do que este proporciona e como responde às

¹ Da bibliografia consultada e das muitas pesquisas efectuadas não foram identificados estudos desenvolvidos nesta perspectiva.

necessidades do utilizador/comprador. Por fim, que recursos foram dispendidos para a obtenção do alojamento na perspectiva da satisfação das necessidades e do desempenho das funções do alojamento na optimização do custo (preço mínimo para aquisição).

O Parque das Nações foi escolhido como sendo a área de estudo deste trabalho, porque *“os 330 hectares de frente ribeirinha apresentam um sucesso de vendas e o projecto urbano encontra-se praticamente concluído, [...] em 10 anos apenas, o Parque das Nações conseguiu preencher um vazio urbano e transformar radicalmente uma área que, não obstante a presença privilegiada do rio Tejo, sempre se viu sujeita a ocupações menos nobres que imprimiam uma imagem de poluição e degradação. [...] É inegável o contributo que este território permitiu dar à reafirmação da cultura do espaço público com impactos directos e visíveis em muitos programas de regeneração urbana espalhados pelo país”* (Gato, 2010: 3). Mas também, por ser uma área urbana construída de raiz, com critérios urbanísticos bem definidos e de qualidade, com uma infra-estruturação baseada em tecnologia inovadora (ex: galerias técnicas, fibra óptica, etc) e uma promoção imobiliária que induziu uma selectividade social muito vincada consubstanciada em *“projectos habitacionais com elevados padrões de qualidade [...] que deram resposta as necessidades de um vasto grupo de residentes que tende a classificar-se dentro de uma classe que designam por média-alta e que reconhece neste espaço condições de promoção social”* (Gato, 2010: 6).

Consideramos que o Parque Expo reúne condições excelentes para o desenvolvimento de um trabalho inovador sobre a avaliação imobiliária centrada na procura, podendo contribuir para uma melhor compreensão dos fenómenos sociais inerentes a esta temática.

3. Objectivos da investigação

A análise de valor do bem imóvel residencial é realizada dentro de determinados contextos que devem ser conhecidos por todos os intervenientes, sendo importante avaliar o comportamento do comprador, como percebe as características do imóvel e do espaço urbano e as incorpora na valorização que efectua e como reflecte essa valorização no grau de satisfação residencial. Partimos do pressuposto de que a especulação imobiliária tem conduzido o país para um consumo exagerado de recursos e de más práticas de planeamento e ordenamento do território.

Os objectivos para a investigação, que se desenvolverá no decurso do processo mais alargado que compreende o ciclo de estudos do doutoramento, deverão considerar que existe um mercado imobiliário com condições específicas e estratégias próprias, pelo que, para o desenvolvimento deste estudo, pretendemos saber como se relacionam estas estratégias com os mecanismos de valorização na aquisição da habitação por parte do consumidor final. Daí que o objectivo central desta investigação se possa traduzir na seguinte questão:

Como é que os factores intervenientes no processo de valorização da propriedade imobiliária afectam a decisão da compra de habitação?

Este objectivo central decompõe-se nos seguintes objectivos específicos:

- ♣ Identificação dos modelos explicativos da procura residencial no espaço urbano;
- ♣ Identificação e avaliação do peso dos diferentes factores que intervêm no processo de valorização da propriedade imobiliária;
- ♣ Identificação e avaliação dos elementos que intervêm no processo de decisão de aquisição de habitação (na perspectiva da oferta e da procura).

Para o desenvolvimento do presente estudo, intercalar e inserido no ciclo de estudos do mestrado, considerou-se que seria importante compreender as principais características do mercado imobiliário em contexto urbano e no segmento da habitação. Assim, entendeu-se que o desenvolvimento da investigação deveria contemplar um trabalho exploratório e iminentemente teórico que enquadrasse esta problemática numa **perspectiva do consumidor** (centrada na procura do segmento residencial urbano).

A subjectividade que preside à definição dos preços de mercado para o imobiliário justifica o empenhamento e o interesse em desenvolver um estudo que tenha por objectivos específicos:

- A definição dos conceitos de valor (da propriedade imobiliária);
- A identificação e contextualização das técnicas de avaliação imobiliária para previsão do preço de mercado;

- O desenvolvimento de um modelo teórico de investigação que permita aferir o grau de satisfação residencial e explicar as estratégias psico-sociais de valorização da habitação em áreas urbanas;
- A elaboração de um Projecto de Investigação que tenha como finalidade contribuir para o desenvolvimento de modelos de avaliação no imobiliário residencial, situando-se em contextos urbanos e mais ao nível da procura do que da oferta.

Na presente investigação, procurar-se-á estudar a forma como os cidadãos urbanos assimilam as características da cidade, como valorizam a construção de novas áreas residenciais e como incorporam esses valores na formação dos preços do imobiliário habitacional. Em suma, teremos como objectivo central, perspectivar através da satisfação residencial, por parte do, consumidor (compradores de habitação), a definição de valor da propriedade imobiliária e as estratégias adoptadas na avaliação imobiliária no momento da aquisição do bem imobiliário. O papel das políticas urbanísticas como factor de valorização da propriedade imobiliária, será também avaliado, quer através da diferenciação espacial, quer através das dinâmicas urbanas como suporte da mobilidade residencial, visto que o Parque das Nações resultou de uma operação de renovação e requalificação urbana.

4. Metodologia do trabalho de projecto

Para a realização deste trabalho de projecto, o discente desenvolveu quatro fases que compreenderam uma revisão bibliográfica, a elaboração de um Modelo Teórico, a Construção de instrumentos de avaliação e a elaboração do presente relatório que contempla o referido Trabalho de Projecto.

Na primeira fase – Revisão bibliográfica, num primeiro momento, procedeu-se à realização de revisão de literatura centrada:

- i) nas práticas de planeamento urbanístico,
- ii) nos modelos explicativos da organização espacial das cidades (nas perspectivas territorial, económica e social),
- iii) nas metodologias de avaliação imobiliária,

- iv) nos aspectos psicossociais condicionantes dos comportamentos,
- v) na caracterização das dimensões sociológicas e antropológicas referentes às representações sociais.

Num segundo momento, tendo por base as leituras efectuadas e as bases de dados estatísticos consultadas, procedeu-se à definição das variáveis a operacionalizar para a elaboração de um inquérito a aplicar no caso de estudo.

Na segunda fase, elaboração do modelo teórico da investigação, foram conceptualizadas as temáticas relacionadas com a evolução do parque imobiliário residencial em Portugal, o planeamento urbanístico, o valor da propriedade imóvel, os modelos explicativos da determinação do valor do solo urbano e da avaliação imobiliária, tendo por base os autores de referência e a problematização de novas perspectivas de análise.

Na terceira fase, construção do instrumento de recolha de dados, foi definida a área de estudo exploratória e operacionalizadas as variáveis de estudo. Nesta fase procedeu-se ainda à construção do questionário para recolha de dados e ao seu pré-teste. Caracterizou-se a área de estudo através da análise documental e da consulta de bases de dados.

Na quarta fase, procedeu-se a elaboração do relatório do Trabalho de Projecto.

No desenvolvimento do trabalho, o discente assistiu a várias conferências sobre o tema e, para a recolha de dados, as principais instituições consultadas foram o Instituto Nacional de Estatística (INE), o Banco de Portugal, a Comissão de Valores Mobiliários, a Direcção-Geral de Ordenamento do Território e Reabilitação Urbana, a Associação Nacional de Empresas de Obras Publicas (ANEOP), a Parque Expo, SA, os diferentes Institutos e Faculdades das Universidades Portuguesas, entre outras. A internet foi o meio privilegiado de recolha de dados e documentos existentes em cada instituição / organismo. Durante este ano de investigação foram feitas várias visitas de estudo ao local para uma melhor percepção da vivência urbana do bairro.

5. Estrutura do trabalho

O trabalho está estruturado em quatro capítulos. No primeiro, introduz-se o tema, justifica-se a pertinência da investigação, definem-se os objectivos e explicita-se a metodologia implementada para o desenvolvimento do estudo.

No segundo capítulo problematiza-se sobre a importância do mercado imobiliário para a economia portuguesa. Este capítulo tem como objectivo caracterizar sucintamente a evolução da população portuguesa e do parque habitacional em Portugal. Esta perspectiva de análise é complementada com a evolução económica das famílias portuguesas e a sua relação com a evolução demográfica, espacial e habitacional.

No terceiro capítulo caracteriza-se o mercado imobiliário (conceitos, evolução, teoria da determinação do valor da propriedade imobiliária) e apresentam-se as técnicas de avaliação imobiliária para previsão do preço de mercado, fazendo-se referência a estudos desenvolvidos.

No quarto capítulo apresenta-se o modelo de investigação proposto, caracteriza-se a área de estudo e operacionaliza-se o inquérito a aplicar (elabora-se o questionário e procede-se ao pré-teste).

Neste capítulo problematiza-se sobre a importância do mercado imobiliário para a economia portuguesa e pretende-se caracterizar sucintamente a evolução da população portuguesa e do parque habitacional em Portugal. A sua finalidade consiste em enquadrar o mercado imobiliário numa perspectiva de análise da evolução económica (das famílias portuguesas) e a sua relação com a evolução demográfica, espacial e habitacional.

1. As características da procura habitacional no mercado português: as famílias

O recenseamento geral da população de 2001 revelou que a população residente portuguesa apresentou uma evolução negativa de 5% face a 1991, residindo em Portugal, no ano de 2001, 10.356.117 habitantes. A distribuição da população portuguesa, por NUT II, apresentava uma forte heterogeneidade espacial, concentrando a região de Lisboa e Vale do Tejo e a região do Norte 69,1% do total da população. (Quadro I)

O peso relativo das famílias clássicas, por NUT em 2001, acentuava a tendência da população residente, destacando-se a região de *Lisboa e Vale do Tejo* com 35,7% e do *Norte* com 33,2%. Quanto à sua dimensão, verificava-se que a distribuição apresentava algumas diferenças, com Lisboa e Vale do Tejo, Algarve e Alentejo a apresentarem valores ligeiramente inferiores às restantes regiões (2,6 membros por família) e à média nacional (2,8 membros por família).

A estimativa da evolução da população residente em Portugal, para os anos 2001 a 2007, registou um aumento próximo das 300 mil pessoas, com uma taxa de crescimento natural praticamente nula para o período de análise e um saldo migratório de 0,63 (‰) em 2001, decrescendo até 2007 para o valor de 0,18 (‰), traduzindo a saturação de absorção de imigrantes ou mesmo a o que pode evidenciar uma redução da actividade económica para o respectivo período (isto se considerarmos que em períodos de contracção da actividade económica a imigração tende a diminuir). (Quadro II)

Quadro I: População residente, famílias clássicas e núcleos familiares, Portugal e NUTS II, 2001

NUT II	População Residente		Famílias Clássicas		Dimensão Média das Famílias Clássicas
	Nº	%	Nº	%	Pessoas
Norte	3687293	35,6	1210631	33,2	3,0
Centro	1782178	17,2	640724	17,6	2,7
Lisboa VT	3468901	33,5	1302442	35,7	2,6
Alentejo	535753	5,2	202257	5,5	2,6
Algarve	395218	3,8	149238	4,1	2,6
RA Açores	241763	2,3	71846	2,0	3,3
RA Madeira	245011	2,4	73619	2,0	3,3
Portugal	10356117	100	3650757	100	2,8

Fonte: INE, Censos 2001

A taxa de crescimento efectivo estimado (somatório da taxa de crescimento natural e do saldo migratório) evidenciou a mesma evolução do saldo migratório, apresentava, em 2007, um valor de 0,17 ‰ (praticamente nulo) o que vem mostrar a estagnação da população portuguesa que apresenta já uma estrutura demográfica envelhecida (índice de fecundidade é de 1,4 estando a EMV actualmente em 76 anos). O aumento de jovens na estrutura demográfica portuguesa, habitualmente conseguido em parte pela entrada de imigrantes jovens, não se está a verificar, sobretudo, devido ao abrandamento da actividade económica do nosso país. No entanto, na década de 90, “a entrada de população estrangeira em Portugal teve um contributo particularmente importante para o acréscimo de população residente registado, o qual se acentuou no final da década e foi ganhando importância crescente na estrutura da população activa portuguesa (representava cerca de 1% no início da década de 90 e atingiu 5,3% em 2002). Os fluxos de imigração para Portugal, para além de intensos, têm registado mutações significativas no que respeita à sua composição, enquanto na década de 90, a corrente migratória era sobretudo de origem lusófona, no início dos anos 2000 verifica-se um fluxo crescente de imigração originária dos países do Centro e Leste europeu” (Mateus, 2005, 22).

A tendência para o envelhecimento da população não é recente, começou a evidenciar-se a partir da década de 70, nesta fase, devido aos fortes fluxos de emigração portuguesa para os países da Europa Central e Ocidental e, mais recentemente, relacionado com a feminização do trabalho que contribuiu em decisivo para a redução da fecundidade, surgindo assim como consequência da forte redução da natalidade. Segundo as estimativas

para a população portuguesa, elaboradas pelo INE, em 2050 a população idosa representará 31,8% do total da população, enquanto os jovens só representarão 13,1%.

Quadro II: Estimativas da evolução da situação demográfica em Portugal, 2001 a 2007

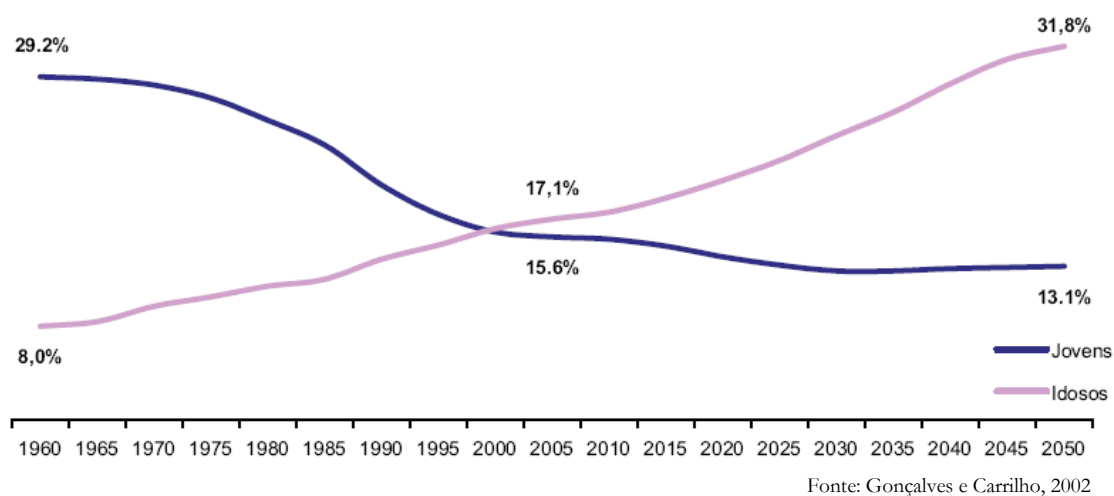
Indicadores	Anos						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
População Residente (milhares)	10356	10368	10441	10502	10549	10584	10608
Taxa de Crescimento Natural (‰)	0,07	0,08	0,04	0,07	0,02	0,03	-0,01
Saldo Migratório (‰)	0,63	0,68	0,61	0,45	0,36	0,25	0,18
Taxa de Crescimento Efectivo (‰)	0,71	0,75	0,64	0,52	0,38	0,28	0,17

Fonte: INE, Estimativas da População Residente, 2007

Estes dois grandes grupos etários têm evoluído em sentido inverso cruzando-se no início do século XXI (figura 1) A evolução destas duas grandes classes etárias tem apresentado tendências que evoluem em sentido contrário.

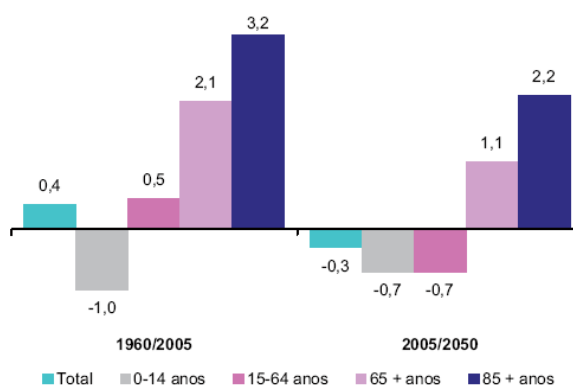
Em 1960, os jovens representavam 29,2% e os idosos 8%, em 2003 estes valores equivaleram-se (15% para ambas as classes etárias) e, em 2050, atendendo aos valores estimados, Portugal será um “país de terceira idade”, em que ser jovem é um privilégio ou uma raridade (13,1%). Em suma, Portugal é um país com um duplo envelhecimento, na base e no topo, que no futuro poderá vir a ter graves problemas na estrutura produtiva por falta de mão-de-obra e pela diminuição do consumo (a população idosas é muito conservadora).

Figura 1: Evolução da proporção da população jovem e idosa no total da população (%), Portugal, 1960 - 2050



No período 1960 a 2005, a população total aumentou 0,4%, a população idosa aumentou (2,1% e 3,2%) e os jovens diminuíram (0,1%) em número de efectivos. No período 2006 a 2050, estima-se que a população total diminua (- 0,3%), assim como os jovens e os adultos (- 0,7 % para ambas as classes etárias), mais uma vez os idosos voltarão a aumentar os seus efectivos (1,1% e 2,2%). (Gráfico 1)

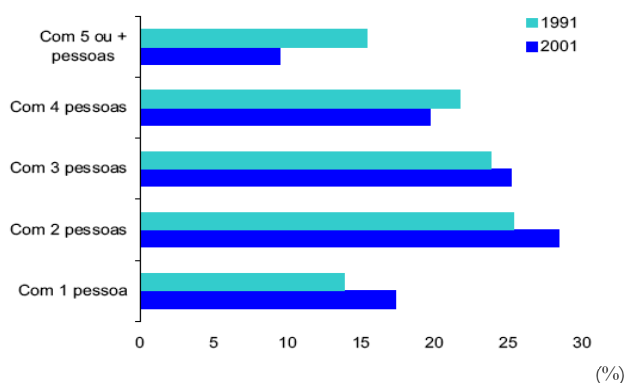
Gráfico 1: Variação da população portuguesa por grandes grupos etários, Portugal 1960 – 2005 e 2005 – 2050 (em percentagem)



Fonte: Gonçalves e Carrilho, 2002

Esta tendência da evolução da população portuguesa, de diminuição e de envelhecimento, manifesta-se actualmente na dimensão das famílias. Em 1991, as famílias com uma pessoa eram as menos representativas e as famílias com quatro e cinco pessoas apresentavam valores relativamente elevados. (Gráfico 2) Em 2001, as famílias com cinco elementos são as menos representativas e as que mais diminuíram em percentagem, no entanto, as famílias de menor dimensão (unipessoais, dois e três elementos) são as mais representativas e as que mais aumentaram percentualmente.

Gráfico 2: Distribuição percentual das famílias clássicas segundo a sua dimensão, Portugal, 1991 e 2001



Fonte: Leite, 2002

A concluir, “a *dinâmica de evolução demográfica portuguesa* apresentou, ao longo da década de 90, traços de tendência homogeneização face a outras economias europeias que, no entanto, se revelaram mais convergentes do ponto de vista dos aspectos relacionados com a *dinâmica populacional* e sua interligação ao nível social, acentuou-se o envelhecimento populacional e foi reforçada a importância de modelos de organização familiar reduzidos, do que do ponto de vista dos aspectos relacionados com melhorias no seu “perfil qualitativo” - permanência de baixos níveis educacionais e crescimento populacional induzido pela *dinâmica de imigração*” (Mateus, 2005, 25).

2. Os desequilíbrios na distribuição geográfica da população

O mercado de habitação não se pode dissociar da distribuição geográfica da população portuguesa, visto que este tem uma forte correlação com a densidade demográfica e a dinâmica económica das regiões, daí, para uma melhor compreensão do

fenómeno se torne importante caracterizar a distribuição geográfica da população e as suas principais características socioeconómicas.

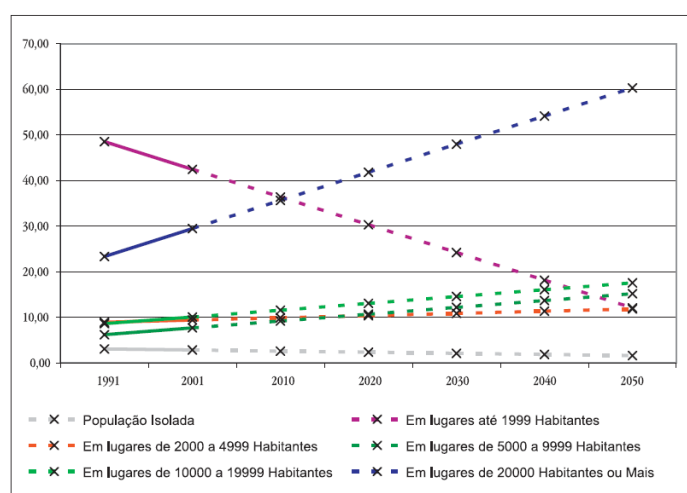
A distribuição geográfica da população portuguesa sempre apresentou uma tendência para a litoralização, localizando-se os distritos com uma maior densidade demográfica entre Setúbal e Viana do Castelo. Contudo, na última década esta tendência tem vindo a ser contrariada e alguns centros urbanos que se localizam na confluência das grandes vias rodoviárias têm atraído população, essencialmente devido a presença de actividades produtivas ligadas a exportação. Percentagem da população residente em Portugal, 1991 a 2001, por dimensão dos lugares e projecção demográfica para 2050 (gráfico 3), mostra que é possível identificar uma tendência da evolução da distribuição geográfica da população portuguesa. Assim, a tendência mais evidente é a que aponta para uma concentração da população urbana em aglomerados com mais de 20.000 habitantes. Um cenário negativo, aponta para uma diminuição da população a residir em lugares com menos de 2.000 habitantes, ou seja, o cenário aponta para um abandono da população dos lugares até 2.000 habitantes. Estes lugares ficaram desertos e os lugares com mais de 5.000 habitantes atrairão uma percentagem reduzida destes residentes e os lugares com mais de 20.000 serão os que atrairão a grande maioria da população urbana em Portugal. Em suma, a tendência verificada e o cenário equacionado seguem a mesma tendência da população mundial, aumento da população urbana e concentração nas cidades com mais de 1.000.000 de habitantes, (Gráfico 3) dando continuidade a um processo de crescimento da população urbana que deve *“prolongar-se até final deste século e em que, parte significativa dos 20% de população que permanecerá rural, assumirá modos de vida ligados à cultura e práticas urbanas”* (Friedmann, 2007, citado por Martins, 2007: 20).

Segundo, Diogo Mateus (2006), o aumento da população residente urbana e o abandono das áreas rurais acentuou-se com a obrigatoriedade dos Planos Directores Municipais (PDM) a partir da década de 90 do século passado, visto que *“os espaços urbanos programados nos PDM portugueses podem acolher, na sua totalidade, mais de 30 milhões de habitantes. Sabendo que o número de residentes em Portugal não chega aos onze milhões, e com uma expectativa de redução a partir de 2020, podemos verificar que estes instrumentos se desarticulam dos objectivos a que se propunham – ordenar o território e permitir o desenvolvimento. [...] O espaço urbano definido nos PDM, incluindo espaços destinados à indústria e equipamentos, representa 6,8% do território do continente, e 5,4% se considerarmos apenas as áreas urbanas e urbanizáveis (INE, 2001). A densidade populacional média para o território do continente é de 1,1 habitantes por hectare mas, quando efectuado o cálculo utilizando os dados referentes à área urbana dos PDM, verificamos uma densidade populacional urbana*

média na ordem dos 16,5 habitantes por hectare urbanizado, uma densidade baixa se pensarmos que estamos a calcular apenas as áreas urbanas mas que, mesmo assim, deixaria a cada habitante cerca de 600m², uma boa relação se todos os espaços «vazios» estivessem devidamente tratados e planeados.

A programação dos PDM deixa antever uma continuação do crescimento desregrado das edificações por não existirem estratégias de ocupação definidas, permitindo a qualquer um construir em solo urbano sem ligação com a envolvente, através das operações de loteamento que progridem e descaracterizam o território nacional. Por outro lado, verifica-se que a tendência referida até 2050, de aumento das áreas mais densas, se poderá enquadrar nos PDM das áreas mais urbanas mas que, por outro lado, não se verifica uma redução significativa das áreas urbanas nos Concelhos menos povoados e que apontamos como futuramente despovoados face ao cenário apresentado deixando em aberto o crescimento avulso e desadequado dos territórios em perda’ (Diogo Mateus, 20076, 47).

Gráfico 3: Percentagem da população residente em Portugal 1991 – 2001, por dimensão dos lugares e projecção demográfica para 2050



Fonte: INE, Censos 1991, 2001 e Projeções Demográficas 2000-2050.

Fonte: Diogo Mateus, 2006: 46

2.1. O poder de compra das famílias: os constrangimentos da procura

A taxa de actividade da população activa portuguesa aumentou na última década do século XX, no entanto, registou-se um aumento mais acentuado no que diz respeito às mulheres, passou de 60,4 %, em 1995, para 68,8%, em 2007. Verifica-se que nesta década

de análise se acentua a feminização do trabalho, iniciada nas décadas de 70 e 80 (pós 25 de Abril de 1974). (Quadro III)

Segundo Mateus, 2005, a década de 90 caracteriza-se por dois períodos distintos em relação ao mercado de trabalho. A primeira metade caracterizou-se pela existência de trabalho precário, desemprego e pela diminuição do emprego, devido ao fraco dinamismo económico ocorrido, enquanto na segunda metade, a recuperação económica imprimiu maior vitalidade à economia portuguesa, tendo aumentado o emprego e a taxa de actividade e diminuído o desemprego, situação que se prolongou até 2004. Esta situação, segundo os analistas económicos, foi gerada pela ocorrência dos dois grandes eventos de cariz mundial ocorridos em Portugal, Expo'98 e o Euro 2004.

Quadro III: Taxa de actividade, Portugal, 1995 a 2007

Ano	Total (%)	Homens (%)	Mulheres (%)
1995	68,9	77,7	60,4
2000	71,4	79,2	63,9
2007	74,1	79,4	68,8

Fonte: EUROSTAT – Inquérito as forças de trabalho (LFS) – DPP, 2009

Outro fenómeno relevante que começou nesta década e se prolonga até ao presente, novo para a economia portuguesa, foi o aparecimento do desemprego de longa duração entre os trabalhadores de mais idade que alertou para a disfunção existente entre a mão-de-obra (desqualificada) e a oferta de emprego (tecnologicamente mais evoluído). Em sentido oposto, também se tem verificado na economia portuguesa uma grande dificuldade em absorver no mercado de trabalho a população activa com um nível de instrução elevado, o que para muitos economistas, provoca mais um desajustamento em relação à formação académica oferecida no nosso país.

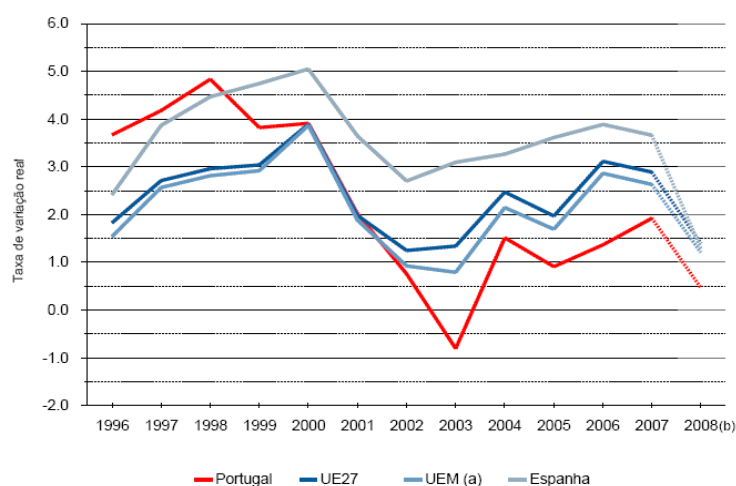
A repartição da população activa em Portugal pelos três sectores de actividade, registava-se em 2007, segundo o EUROSTAT, a seguinte distribuição: 11,8% para o sector primário – 3,4% UE15, 28,6% para o sector secundário – 23,5% UE15 e 59,6% para o sector terciário – 73,1% UE15. Podemos inferir destes dados que Portugal já iniciou o

fenómeno da terciarização, característico dos países mais desenvolvidos, mas ainda tem um peso excessivo no sector primário, sobretudo na agricultura.

A evolução do Produto Interno Bruto (PIB), registou um acréscimo de 3,6% para 4,8% entre os anos de 1996 e 1998 – efeito Expo’98, depois apresentou uma série de descida até 2003, registando em 2003 um valor negativo de 0,8%.

A evolução do PIB revela que a economia portuguesa entrou em declínio de actividade no período de 1998 a 2003. Após este período tem oscilado em torno do 1%, crescendo de 2003 para 2007 de - 0,7% para 1,9%, mas decrescendo no ano 2008 para 0,4%. Em termos globais, a economia portuguesa não tem crescido e, embora apresente a mesma variação da economia da União Europeia (UE27), tem oscilado sempre a valores inferiores à média desta. Esta evolução significa que a economia portuguesa tem estado a divergir da média europeia. (Gráfico 4)

Gráfico 4: Evolução do Produto Interno Bruto para Portugal, Espanha, União Europeia (UE27) e Zona Euro (UEM(a)), de 1996 a 2008, em valores percentuais



Fonte: EUROSTAT – DPP, 2009

Regina Salvador, 2008, aludindo à década de 90 do século passado refere que esta “foi marcada pela integração de Portugal na União Económica e Monetária (UEM). Contudo, nem todas as políticas adoptadas são meras imposições da UE: elas fazem parte de um vasto conjunto de medidas

macroeconómicas. Ao fazer parte do pelotão da frente da UEM, Portugal contabiliza vantagens e prejuízos. Nesta última década, o PIB cresceu cerca de 1% acima da média europeia, o desemprego baixou para um dos níveis mais baixos do mundo, a inflação desceu 15 pontos percentuais e as contas públicas foram controladas. Também a quebra das taxas de juro trouxe alívio aos consumidores e incentivou o investimento” (Salvador, 2008).

No entanto, o período que se seguiu, 2000 a 2010, a actividade económica diminuiu, reflectindo-se na diminuição do PIB, numa evolução idêntica à da UEM, mas a valores inferiores a esta, no aumento das taxas de juro e da taxa de desemprego de desemprego, sobretudo no período 2008 a 2010.

2.2. O comportamento socioeconómico das famílias portuguesas

O comportamento das famílias portuguesas reflecte a mudança social ocorrida nos últimos 30 anos. No início dos anos 60, Portugal era um país rural em que as suas principais fontes de rendimento provinham da agricultura. *“Aquando da adesão à então Comunidade Económica Europeia (CEE), a economia portuguesa beneficia de uma conjuntura astral extremamente favorável: equilíbrio macroeconómico, melhoria das razões de troca (devido à queda do dólar e do preço do petróleo) e transferências externas. [...] A agricultura passa por uma fase de profundas alterações. Apesar do gigantesco atraso estrutural e dos aspectos da PAC menos favoráveis às agriculturas mediterrâneas, o País consegue que o peso da mão-de-obra do sector primário passe, numa década, de 21% do total (1985) para cerca de 10%. A produtividade agrícola, naturalmente, aumentou. [...] No sector secundário, são as indústrias pesadas que passam por maiores problemas. [...] Já foi diferente a situação dos sectores da indústria ligeira. No caso dos têxteis. A adesão de Portugal à CEE foi positiva para o sector. Como grande exportador de têxteis o País estava, até então, sujeito a acordos de auto-limitação quanto à entrada dos produtos têxteis nos Estados-Membros. [...] No sector terciário, são de destacar as profundas alterações que as regras do direito de concorrência europeu introduzem no sistema financeiro. Os bancos tradicionais são privatizados, bancos estrangeiros abrem os seus escritórios, constitui-se um mercado de capitais, novos produtos financeiros são postos à disposição do consumidor que vê os seus hábitos de poupança profundamente alterados. Também no comércio e na distribuição decorrem alterações profundas, em particular com o aparecimento das grandes superfícies” (Salvador, 2008).*

As profundas mudanças ocorridas na estrutura produtiva portuguesa provocaram uma mudança na sociedade ao nível económico, social e nos modos de vida dos portugueses. A entrada de investimento estrangeiro nos diversos sectores da economia,

mas sobretudo nos mercados, alterando a oferta ao nível dos locais de venda, de maiores dimensões, de livre serviço e localizados na periferia das grandes cidades, com preços baixos e um marketing muito forte alteraram os padrões de consumo da sociedade. O surgimento de um audiovisual voltado para as questões do quotidiano, do aumento da urbanização e da população urbana contribuiu decisivamente para a alteração do padrão de vida e do perfil de consumidor da população portuguesa. *“A alteração dos padrões de consumo e dos hábitos de compra das populações conduziu a um estreitamento das ligações entre a actividade de compra e o lazer. Esta dinâmica da procura veio colocar desafios e criar novas oportunidades de negócio, induzindo o desenvolvimento de novos formatos de comercialização e impondo à actividade comercial, em paralelo, uma profunda reestruturação económica e espacial ao longo da última década, com implicações, por um lado, em termos do perfil dos operadores, das técnicas e métodos de venda, das relações entre os produtores e os distribuidores e dos formatos e padrões de localização dos empreendimentos e, por outro lado, em termos da alteração da relação de forças e poder económico dos principais agentes económicos intervenientes”* (Mateus, 2005, 32).

As alterações tornaram os cidadãos mais sensíveis a um conjunto de indicadores relacionados com o bem-estar, tais como: o lazer, o conforto (habitação), a mobilidade (transporte individual), a educação, a cultura, entre outros e, concomitantemente, tornaram-nos *consumidores* mais atentos ao preço, a qualidade, a diversidade e a quantidade (consumo desnecessário e supérfluo).

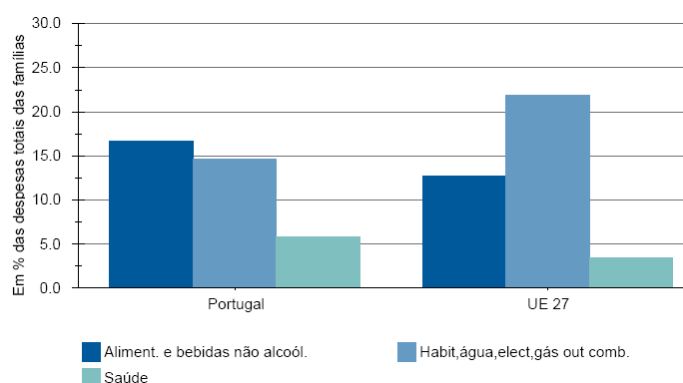
Estas alterações foram acompanhadas por um conjunto de alterações profundas nas condições de oferta, por parte do comércio, ao nível das facilidades económicas de pagamento (pagamento por multibanco a débito ou a crédito, cartões da insígnia que são também cartões de fidelidade e de crédito, pagamentos fraccionados sem juros, entre outras possibilidades), das questões tecnológicas (mais informação através da internet para comparação de produtos e preços, codificação dos produtos, aquisição pela internet e entrega no domicílio, entre outros) e da organização dos pontos de venda (em termos ergonómicos e psicológicos, estacionamento, apelo ao consumo em massa, etc).

Da análise do gráfico 5, despesa das famílias portuguesas em 2006, comprovamos que a alimentação, a saúde e a habitação correspondem a cerca de 36% do orçamento familiar.

A privatização dos bancos nacionais e a entrada de bancos estrangeiros em Portugal, associada à estabilidade da moeda e da diminuição das taxas de juros, e a livre concorrência favoreceram o crédito ao consumo. O endividamento dos particulares aumentou e passou

de 70%, 1998, para 126%, 2007; do rendimento disponível. Sabemos que o serviço da dívida se manteve (cerca de 5% do rendimento disponível) e que 75 a 80% desta dívida foi contraída para aquisição de habitação própria. Este endividamento foi muito impulsionado com a entrada de Portugal no sistema monetário europeu (Euro) o que implicou uma descida acentuada e uma estabilidade das taxas de juro.

Gráfico 5: Estrutura da despesa das famílias portuguesas e da União Europeia, 2006



Fonte: EUROSTAT – contas nacionais – DPP, 2009

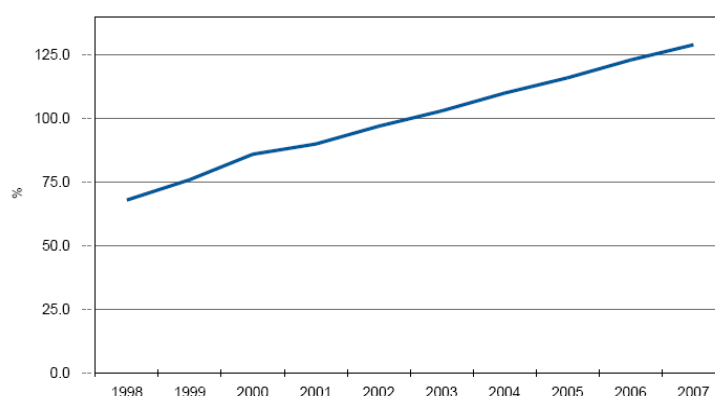
Os analistas interpretaram esta descida como permanente, o que não corresponde à realidade, pois o Banco Central Europeu para fazer descer a inflação subiu as taxas de juro centrais com influência nas restantes taxas de juro, nomeadamente na Euribor, taxa resultante dos empréstimos entre bancos a nível europeu e de referência para os empréstimos aos particulares para aquisição de habitação em Portugal. Esta situação poderia não constituir um problema económico para as famílias em contexto normal, mas numa situação de crise em que o desemprego aumentou e o rendimento das famílias diminuiu, torna-se inevitavelmente um problema económico que poderá ter como consequência a alienação dos bens económicos que acarretam uma maior despesa mensal. *“Em Portugal, a expansão do crédito aos consumidores deu-se na década dos anos noventa, acompanhando a liberalização dos mercados financeiros e o aumento do rendimento das famílias. A inexistência de um mercado de arrendamento e a modernização da oferta comercial contribuíram também para a expansão deste fenómeno”* (Marques *et al.*, 2000, citado por Fazenda, 2008: 11).

Se atendermos ao endividamento dos particulares portugueses por percentagem do rendimento disponível, verificamos que no período de 1998 a 2007 este fenómeno

económico apresentou sempre valores crescentes, cerca de 70% no início e um valor superior a 125% no final do período considerado (gráfico 6). Estes valores significam que os encargos financeiros das famílias portuguesas estão muito acima do rendimento disponível destas, só possível de se manterem porque os pagamentos fraccionados da dívida e dos juros desta se prolongaram no tempo para períodos muito longos (30 a 50 anos). Embora se tenha assistido a *“um aumento do património dos particulares, comparativamente com o seu rendimento disponível, tendência crescente e que se manteve durante toda esta década. Assim o crescimento da riqueza das famílias, nomeadamente patrimonial, teve como contrapartida um aumento muito significativo do endividamento, sobretudo no que se refere a empréstimos de longo prazo, destinados à aquisição de habitação”* (Cardoso e Cunha 2005, citado por Fazenda, 2008:11).

O rendimento mensal familiar está inevitavelmente destinado ao pagamento das rendas do(s) empréstimo(s), valores superiores a 50% do total do rendimento mensal auferido, o que representa uma taxa de esforço familiar muito elevada que conjugada com uma situação de crise, nomeadamente de desemprego ou de diminuição dos salários, como se tem visto, pode desencadear uma situação de incumprimento e conduz a situações muito problemáticas para as famílias e para as entidades credoras que acumulam crédito mal parado. (Gráfico 6)

Gráfico 6: Endividamento dos particulares por percentagem do rendimento disponível, em Portugal de 1998 a 2007



Fonte: EUROSTAT – contas nacionais e indicadores sociais (INE) – DPP, 2009

“São muitos os factores que poderão estar na origem do incumprimento no crédito a habitação, podendo ser factores inerente à própria operação de crédito (estes mais fáceis de detectar), mas também

exteriores às operações, nomeadamente de carácter pessoal/familiar, ou social. A título de exemplo podemos referir que a literatura, a partir de alguns estudos já realizados tem apontado como factores inerentes à própria Operação, a taxa de juro, prazo do empréstimo, Loan-to-value, prazo do indexante; inerentes à Pessoa/Família a idade, estado civil, sexo, tamanho do agregado, estado de saúde; de carácter Social, o rendimento, situação perante o emprego (vínculo laboral, tempo e duração de contrato)” (Fazenda, 2008: 12).

A terminar, os estudos publicitados pela DECO no decorrer de 2009, mostram que os factores que conduzem as famílias à situação de incumprimento são múltiplos e muitas vezes combinam-se, destacando-se o desemprego, a insuficiência de rendimento, a má gestão do orçamento familiar disponível, os problemas de saúde, a alteração do agregado familiar, o agravamento do custo do crédito pela subida da taxa de juro e o elevado endividamento resultante da aquisição de habitação e do consumo de outros bens como os mais significativos.

3. A habitação na economia portuguesa: a oferta

Fazendo uma breve análise sobre as políticas de habitação verificamos que estas têm sido voltadas para a habitação social e vocacionadas para a resolução dos problemas de alojamento das classes mais desfavorecidas. A um outro nível, a intervenção do estado tem sido no sentido da regulação do mercado, sobretudo através de legislação específica e de apoios em forma de subsídio à aquisição de habitação por uma população mais abrangente (crédito a jovens, a famílias numerosas, tec, ...).

3.1. Evolução do parque habitacional de 1970 à actualidade

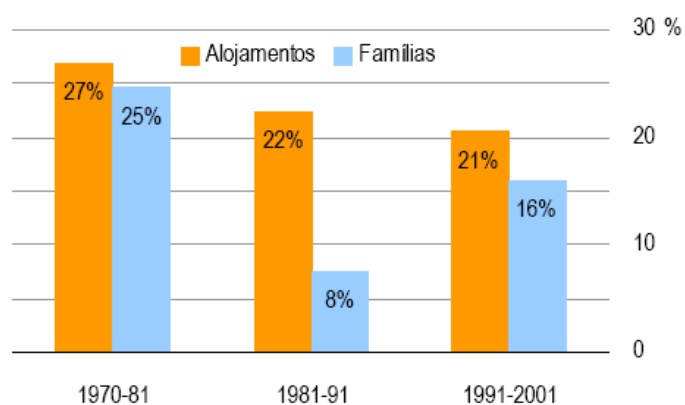
Nas décadas de 70, 80 e 90 do século XX, o parque habitacional em Portugal registou um forte incremento. O aumento do número de alojamentos foi neste período superior a 20%, no entanto, estes aumentos apresentaram um decréscimo da primeira para a terceira década (27% para 21%).

As famílias, em igual período, também registam um aumento, mas sempre inferior ao aumento verificado para os alojamentos e com ritmos diferentes, 25% para a década de 70, 8% para a década de 80 e 16% para a década de 90.

“Nas últimas décadas, as práticas e as representações da família, em Portugal, conheceram profundas alterações. Enquanto em outros países essas mudanças ocorreram de forma gradual, durante os últimos cinquenta ou sessenta anos, em Portugal, decorreram em curto espaço de tempo e de forma acelerada, particularmente nos últimos trinta anos, e em consequência de uma ruptura institucional.

Os indicadores demográficos nacionais revelam, ao nível dos comportamentos, o decréscimo acentuado das taxas de fecundidade, com a consequente diminuição do número de filhos por casal e da dimensão média das famílias, o adiamento da idade ao nascimento do primeiro filho, o aumento das pessoas a viverem sós, das famílias monoparentais, dos casais sem filhos, dos núcleos reconstituídos e das famílias com idosos e só de idosos, a queda moderada das taxas de nupcialidade, com alterações na forma de celebração do casamento, nomeadamente pelo aumento do casamento civil em detrimento do religioso; o avanço da idade média do homem e da mulher ao primeiro casamento; a acentuada subida dos valores do divórcio, o aumento significativo dos nascimentos fora do casamento e o aumento das uniões de facto; entre outros indicadores” (Leite, 2002: 25). (Gráfico 7)

Gráfico 7: Taxa de variação dos números de alojamentos e famílias, Portugal, 1970 a 2001



Fonte: Rodrigues, 2003

Segundo Duarte Rodrigues, 2003, o “forte crescimento do parque habitacional de Portugal na década de 90 é generalizado a todas as suas regiões NUTS III. Mesmo as regiões que registaram diminuições no número de famílias no mesmo período – Serra da Estrela, Alto Alentejo e Pinhal Interior

Sul – apresentam crescimentos do número de alojamentos entre os 5% e os 10%, respectivamente”. As alterações também se têm verificado ao nível dos edifícios (volumetria e pavimentos) e da dimensão dos alojamentos. Dos edifícios existentes actualmente, 60% foram construídos depois de 1970 e 19% foram construídos entre 1981 e 2001.

Na década de 70 os edifícios apresentavam uma média de 1,62 pavimentos. Na década de 90 a média de pavimentos e dos alojamentos por edifício aumentou, passou de 1,62 para 1,85 pavimentos e de 1,42 para 1,59 alojamentos por edifício. Em relação ao número de divisões também se registou um aumento para década de 90, passaram de 4,46 para 4,62 divisões por alojamento, significando isto que o aumento do espaço está a ser considerado como *“um importante elemento de conforto na habitação”* (Rodrigues, 2003), conjugando com a diminuição do número de elementos da família, 3,1 para 2,8 pessoas, verifica-se que passa a existir mais espaço disponível e que a partilha de divisórias é menor. Nas três décadas finais do século XX, podemos afirmar que globalmente os edifícios aumentaram em volumetria, visto que se verificou, por edifício, um aumento do número de pisos, do número de alojamentos e, por alojamento, um aumento do número de divisões e da área destas.

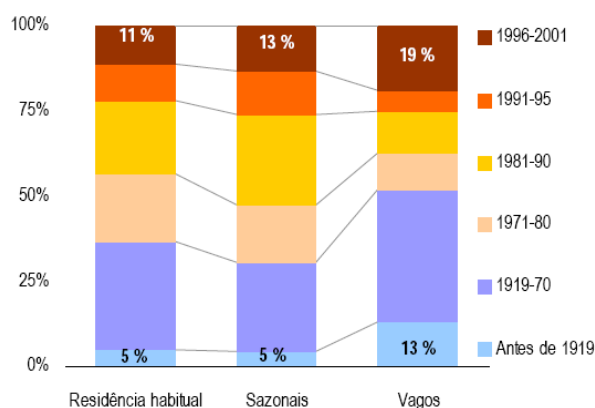
“Dos cerca de 860 mil novos alojamentos recenseados em 2001, face a 1991, 57% poderão associar-se à variação das carências habitacionais (aumento do número de famílias (+503 mil), diminuição do número de alojamentos não clássicos (-3 451) e aumento da ocupação partilhada de alojamentos (+11 mil). Os restantes 43% derivam do aumento do número de alojamentos vagos (+103 mil) e do número de alojamentos sazonais (+265 mil). Em 2001, existiam uma média de 1,4 alojamentos por família, face a 1,3 em 1991 e 1,2 em 1981. Avaliando o rácio entre alojamentos e famílias, verifica-se que Portugal regista, juntamente com a Espanha, um valor muito acima dos restantes países, o que traduz um maior peso relativo dos alojamentos de residência não habitual (alojamentos de uso sazonal e alojamentos vagos)” (Rodrigues, 2003).

Comparando o recenseamento da habitação de 1970 com o de 2001, verifica-se que o peso da 2ª habitação aumentou, passando de 17%, em 1970, para 29%, em 2001 *«com um padrão de distribuição difuso no território, apenas apresentando alguma concentração nos lugares balneares – com destaque para o Algarve»* (Rodrigues, 2003).

Em relação aos alojamentos de residência habitual (gráfico 8), quase metade dos alojamentos ocupados foram construídos depois de 1981 (49%) e, destes 49%, 11% foram construídos entre 1996 e 2001, o que demonstra a vitalidade da construção na década de 90. Observando o período de construção compreendido entre 1996 e 2001, para os

alojamentos sazonais e vagos, podemos concluir que em cinco anos a oferta de alojamento aumentou significativamente, visto que 13% são alojamentos sazonais e 19% são alojamentos vagos à espera de serem vendidos.

Gráfico 8: Alojamento por regime de ocupação, segundo a época de construção, Portugal, 2001



Fonte: Rodrigues, 2003

A década de 90 pode ser caracterizada como um período de construção de habitação muito activo em que a oferta foi muito superior às necessidades da procura. Esta situação conduziu, principalmente na segunda metade da década de 90, a uma acumulação de stock de habitação, mas também, paradoxalmente, a um aumento dos seus preços relativos devido a acentuada descida das taxas de juro e a uma estratégia de marketing por parte das instituições bancárias muito incisiva e direccionada para o crédito à habitação.

A compra de casa própria para residência permanente constituiu, para grande parte das famílias, o maior esforço financeiro de toda a sua vida. Em Portugal, a posse de habitação própria assumiu (e talvez continue a assumir) uma importância fundamental na estabilidade e relações sociais das famílias. Diversos factores poderão ter estado na origem do aumento de importância da habitação própria que, segundo vários autores, se devem conjuntamente as “restrições da oferta no mercado de arrendamento privado, a exiguidade do sector da habitação social e à política social do crédito à habitação que implementou um sistema de crédito bonificado para famílias com menos recursos económicos.

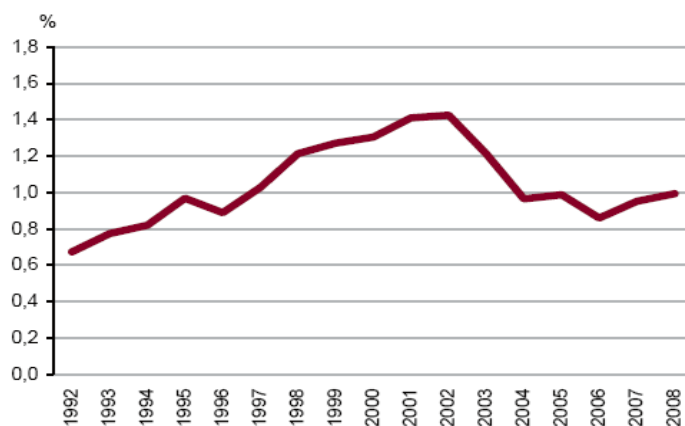
Em relação aos alojamentos sazonais, de 2ª habitação, verificamos que a década de 80 (1981-91) foi a que registou o maior aumento percentual, facto que está relacionado

com a dinâmica que a economia portuguesa atravessou resultante da entrada na CEE, agora União Europeia, e evidenciado na grande dinâmica da economia portuguesa, consubstanciada nos valores do PIB para este período (Gráf. 4).

3.2. Caracterização da construção de habitação em Portugal

A construção de habitação em Portugal apresenta valores, para a última década, que podem ser distribuídos por dois períodos distintos: um primeiro período, entre 1998 e 2002, com uma evolução a taxas homólogas de crescimento positivas, em que o ano de 2002 atingiu a taxa de 1,42%, um segundo período compreendido entre 2003 e 2007, no qual se têm registado taxas homólogas de crescimento negativas, em que o ano de 2007 apresentou um crescimento anual de 0,73%, caracterizado como o mais fraco desde 1992. Esta tendência, segundo a ANEOP, continuou a agravar-se para os anos de 2008 e 2009, comprovada pelos dados do INE, em que o ano de 2008 apresentou um crescimento de 0,6%. (Gráfico 9)

Gráfico 9: Variação média anual do número de edifícios clássicos em Portugal, 1992 a 2008



Fonte: INE, 2008, Estatísticas da Habitação e da Construção

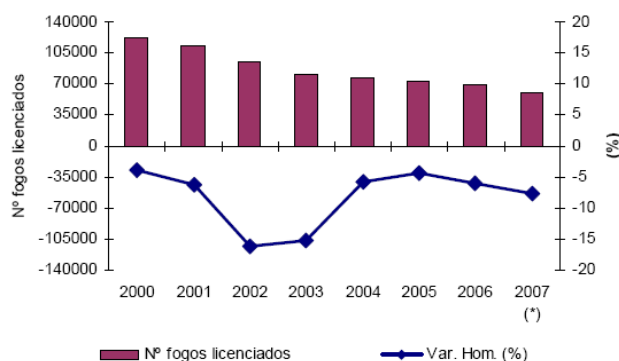
No período 1998-2008, o número de edifícios de habitação familiar clássica cresceu 12,0% e o número de alojamentos aumentou cerca de 19,6%. Considerando o último recenseamento da habitação (2001), o número médio de habitantes por alojamento diminuiu 8% (de 2,02 para 1,86) e o número de alojamentos por edifício cresceu 3,8% (de 1,6 para 1,66).

No ano 2008 foram licenciados 45 369 edifícios, que no total incluíam 76 971 fogos, tendo-se concluído 38 551 edifícios, correspondendo a 57 820 fogos. Dos edifícios concluídos em 2008, 17,1% dizem respeito a Alterações e Ampliações, o que representa um crescimento de 0,1 pontos percentuais face a 2007. Comparando com o valor registado em 2001, o número total de edifícios licenciados em 2008 decresceu 38,8% e o número de edifícios licenciados para construções novas de habitação familiar diminuiu 48,7%. (Gráfico 10)

Ainda, considerando o ano de 2008 e tendo por base os dados das Estatísticas da Construção e Habitação – 2007, disponibilizados no Portal de Estatísticas Oficiais do INE, é possível concluir que *em 2007, o número total de edifícios licenciados registou um decréscimo de 7,4% face ao ano anterior. Ao nível das obras concluídas o decréscimo foi ainda mais significativo, cifrando-se nos 11,1%. Quando analisados os edifícios destinados a construções novas para habitação, as variações negativas situam-se aproximadamente na mesma ordem de grandeza (-8,6% para edifícios licenciados e -11,9% no que respeita a obras concluídas).*

Em relação a 2008, “o parque habitacional português foi estimado em 3,4 milhões de edifícios e 5,7 milhões de fogos, registando assim acréscimos, face ao ano anterior, de 0,1% e 1,6% respectivamente. [...] A evolução do parque habitacional do país tem-se caracterizado por uma taxa de crescimento acima de 1% desde 1998. Apesar da tendência de crescimento positiva até ao ano de 2002 (em que se atingiu uma taxa máxima de crescimento de 1,4%), nos anos seguintes esse crescimento tem vindo a desacelerar, com um mínimo de 0,6% no ano de 2006 e uma ligeira recuperação nos anos mais recentes (em 2007 e 2008 a taxa de crescimento foi de 1,0%). [...] Cerca de 53% dos fogos licenciados em construções novas para habitação inserem-se em edifícios de apartamentos, dos quais 38,7% pertencem à tipologia T3; O sector privado é responsável por cerca de 98,6% do número total de edifícios concluídos em 2008. As moradias concluídas em 2008 demoraram, em média, cerca de 26 meses a serem construídas. Já nos edifícios de apartamentos, o prazo médio de execução rondou os 25 meses” (INE, 2008: 24).

Gráfico 10: Fogos residenciais licenciados em Portugal e variação homóloga, 2000 a 2007



Fonte: ANEOP, 2007: 10

Se analisarmos estes valores por região, verificamos que as regiões Norte e Centro apresentam mais de metade do parque habitacional existente (65,6% - distribuídos 34,4% região Norte e 32,2% região Centro), enquanto a região de Lisboa e Vale do Tejo apresenta 12,5% e as restantes regiões, no seu conjunto, 21,3%.

Relacionando a distribuição da população residente com a distribuição dos alojamentos existentes por região em 2008, conclui-se que existe uma forte aproximação entre a dinâmica populacional e a pressão construtiva e que a distribuição da população portuguesa, que apresenta uma forte litoralização, é coincidente com a concentração habitacional e os valores mais elevados de pressão construtiva. Em oposição, nas zonas interiores do país, mesmo dentro da mesma região, verificamos uma diminuição da pressão construtiva que corresponde a uma diminuição da população e mesmo a um envelhecimento desta.

Outro fenómeno que se verifica, relaciona-se com a região do Algarve, onde a sazonalidade na ocupação dos edifícios é evidente, uma vez que o número de alojamentos clássicos é superior à população residente, o que indicia a existência de um número elevado de residências secundárias e/ou alojamentos destinados ao arrendamento periódico ou mesmo alojamentos vagos.

Em relação à construção nova, concluíram-se, no ano de 2008, 35 748 novas construções destinadas a habitação (em 2007 construíram-se 25 351, em 2006 construíram-se 25 448 e em 2005 construíram-se 31 644). Estes valores demonstram que nos últimos anos se tem assistido a um decréscimo da construção nova, contrariada pelo ano de 2008, e a um aumento da reabilitação na edificação (de 20%, 16,7% e 16,2%, respectivamente para 2008, 2007 e 2006)

As características do edificado habitacional revelam padrões regionais específicos: a construção em altura na região de Lisboa (3,1 pavimentos e 3,4 fogos em média por edifício) contrasta com a construção da região do Alentejo (1,9 pavimentos e 1,7 fogos em média por edifício) e dos Açores (1,9 pavimentos e 1,9 fogos em média por edifício). É ainda importante reter que as regiões do Algarve e da Madeira, no que respeita ao número médio de alojamentos por edifício, registam já valores superiores ao da região de Lisboa (respectivamente 4,2 e 3,9 alojamentos por edifício).

“O número de fogos concluídos no país em 2008 registou um acréscimo de 3,9% relativamente ao ano anterior. Dos cerca de 91 506 fogos concluídos, aproximadamente 1/3 localizaram-se na região do

Norte (31,6%). A região da Madeira é a que apresenta o menor peso relativo no número total de fogos concluídos (2,4%). Por tipologias, verificou-se que 44,3% do número total de fogos concluídos, pertencem à tipologia T3, esta predominância verifica-se em todas as regiões com excepção da região do Algarve. Neste indicador a região do Algarve apresenta uma grande assimetria em relação aos valores médios do país, sendo o T2 a tipologia predominante com 39,8% do total de fogos concluídos em 2008” (INE, 2008: 28.

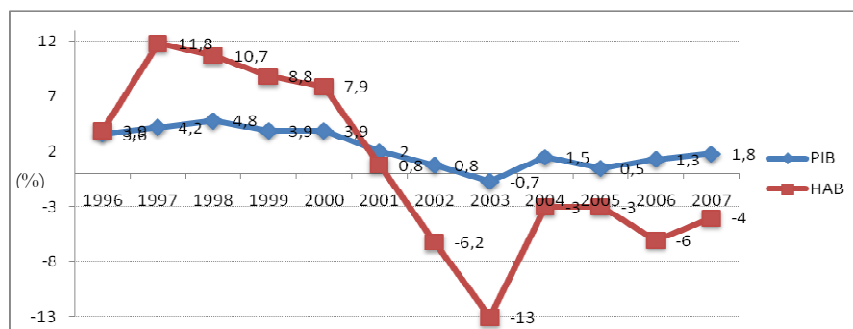
A promoção da habitação tem estado centrada na iniciativa privada, (97,4% para o ano de 2008), no entanto, os 2,6% da promoção do sector público e cooperativo correspondeu a um acréscimo de 40% em relação ao ano de 2007 (promovida pela Administração Central, Regional e Autarquias), representando 1,8% do total da oferta de habitação familiar para o ano de 2008. Estes valores não são significativos para a avaliação das tendências na variação do parque habitacional em Portugal, contudo são elucidativos do fraco contributo do sector público face ao sector privado.

3.3. O investimento em habitação no contexto do imobiliário

Em Portugal a aquisição de *habitação própria* começa a generalizar-se só após 1974, é, portanto, um facto recente e fortemente influenciado pela conjuntura da economia e das decisões político-sociais. Esta situação está associada a momentos de evidente crescimento da economia portuguesa e, consequentemente, da economia familiar. No entanto, este facto tem repercussões na economia, sobretudo no aumento da Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) e no aumento do Produto Interno Bruto (PIB), ou seja, constitui uma poupança das famílias para o futuro e contribui para a riqueza do país com o aumento do investimento.

O comportamento da procura de habitação tem sido no mesmo sentido da evolução da economia portuguesa, no entanto, o ciclo residencial tem estado desfasado do ciclo económico. Verificou-se que o parque habitacional aumentou entre 1996 e 2001 e diminuiu entre 2002 e 2007. Observando a evolução do PIB e da construção da habitação residencial verifica-se que de 1996 a 2000 os valores percentuais de crescimento da habitação foram sempre superiores ao PIB e que no período de 2001 a 2007, o PIB apresentou valores percentuais de crescimento inferiores a 2% e a habitação apresentou valores decrescentes, negativos atingindo o valor máximo em 2003 com -13%. (Gráfico 11)“*Efectivamente, nos últimos seis anos, enquanto a economia portuguesa estagnou, a construção de habitação decresceu 30.7%”* (ANEOP, 2008: 24)

Gráfico 11: Evolução do Produto Interno Bruto e da construção de habitação residencial, em Portugal, 1996 a 2007, valores em percentagem



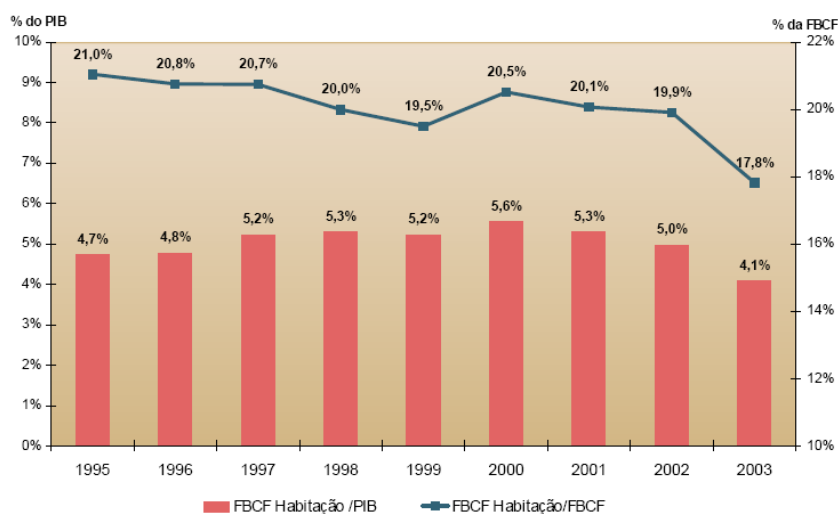
Fonte: Geraldès, 2009

Diversos factores contribuíram para que os portugueses se tornassem proprietários de habitação própria. Destacamos alguns dos mais significativos: a conjuntura económica de convergência das taxas de juro com a União Europeia, consequência da União Económica e Monetária; o aumento dos rendimentos das famílias; a inexistência de um mercado de arrendamento activo; os Planos Directores Municipais expansionistas e o reconhecimento (e favorecimento) do sector da construção como motor importante para a economia do país.

Na análise da relação que existe entre a FBCF e o PIB, verifica-se um peso sempre superior a 4% entre 1995 e 2003, sendo possível distinguir dois comportamentos de evolução. De 1995 a 2000 um acréscimo constante que atingiu 5,6% do PIB em 2000 e de 2001 a 2003 um decréscimo para 4,1 do PIB em 2003.

Quanto ao peso da FBCF em habitação na FBCF nacional, verifica-se que esta foi máxima em 1995 (21%), decresceu até 1999 (19,5%), manteve-se praticamente constante até 2002 e decresceu para o ano de 2003 (17,8%). Esta evolução do investimento em habitação revela que o mercado se saturou, pela oferta elevadíssima que se manifestou até 2000 e que começou a corrigir a partir de 2001 (diminuição da construção de alojamentos e da aquisição de habitação própria). (Gráfico 12)

Gráfico 12: Evolução da FBCF em habitação no PIB e na FBCF, Portugal



Fonte: IHRU, 2008a: 48

“Portugal foi uma economia perdedora; entre 2000 e 2007, o nosso PIB per capita reduziu-se cerca de 7.3 pontos percentuais (pp), o que significa que o nosso nível de rendimento que, em 2000, era cerca de 73% da média europeia, em 2007, desceu para 65.7%. De facto, a evolução muito desfavorável da componente Construção foi uma constante nos últimos 5 anos, o que se traduziu numa redução de 3 pontos percentuais no peso dessa componente no total do investimento (FBCF), que passa de 53,6%, em 2002, para 50,6%, em 2007. Por outro lado, o peso do Sector no total da economia, medido pelo contributo do respectivo Valor Acrescentado Bruto (VAB) para o PIB, tem vindo a decrescer nos últimos anos, de 7,6%, em 2002, para 6,3%, em 2007” (ANEOP, 2008: 7).

O investimento na aquisição de habitação própria por parte das famílias fez-se com o recurso ao empréstimo bancário para a totalidade do valor de aquisição (valores muito elevados e a prazos de amortização de 30 e mais anos) e, por falta de sensibilização dos consumidores e desresponsabilização das entidades credoras, aquando da celebração do contrato de empréstimo, por parte de ambas as partes, não foi ponderada a ocorrência de eventuais crises, pelo que os empréstimos foram concedidos tendo por base o rendimento anual das famílias e pouca atenção foi dada a taxa de esforço mensal. Não se ponderou devidamente a ocorrência de uma situação financeira familiar desfavorável ou de uma possível desvalorização do alojamento (situação actual devido à diminuição da procura e à falta de recursos económicos por parte das famílias).

“Uma das razões da expansão da ocupação em propriedade, comprovada em inúmeros estudos, reside na crença por parte das famílias de que a posse da casa é um investimento quer para o próprio no seu percurso de potencial mobilidade habitacional quer para as gerações seguintes. [...] De facto, os mercados habitacionais são fortemente influenciados pela capacidade de poupança e de investimento mesmo que frequentemente mediados por outros mecanismos financeiros e/ou políticos. Os estudos de Glen Bramley, Moira Munro e Hal Pawson (2004) evidenciaram através da pesquisa econométrica que é nos rendimentos reais das famílias que se encontra a explicação, a longo prazo, da flutuação dos preços da habitação o que não é propriamente surpreendente se considerarmos que a habitação é um bem de consumo muito significativo e de “necessidade básica” apesar de apresentar características próprias, nomeadamente a fixidez e o longo tempo de amortização” (IHRU, 2008a:42).

A actual crise financeira internacional, que começou nos EUA, está a ter em Portugal consequências muito graves. No nosso País, as consequências a nível das famílias portuguesas são cada vez maiores e mais dramáticas. O número de famílias portuguesas com empréstimos para habitação era, em Julho de 2008, 1.8008.096 representando cerca de 49,5% do total das famílias portuguesas. Entre Dezembro de 2004 e Junho de 2008, o número de famílias endividadas aumentou +24,6% e o valor total da dívida cresceu em +48,1%. Como consequência da crise em Portugal, entre Janeiro de 2005 e Julho de 2008, a prestação média total com o empréstimo destinado à aquisição de habitação aumentou 31,3%, mas a parcela destinada a amortização desse empréstimo diminuiu em -18,9%, enquanto a parte dessa mesma prestação destinada ao pagamento de juros cresceu em +75,3%. Por outras palavras, em cada 5 € pagos pelo devedor português apenas 1,44€ é destinada à amortização, ou seja, à redução da dívida, enquanto 3,56€ destinam-se ao pagamento de juros. Como consequência, o número médio de anos necessários para pagar o empréstimo para habitação passou de 31 anos para 45 anos, mais do que a vida activa da maioria dos portugueses. Entre 2004 e 2008, o valor total dos rendimentos das famílias portuguesas que estas terão de afectar para pagar só os juros de empréstimos para aquisição de habitação passará de 2.629,6 milhões de euros para 5.749,7 milhões de euros, ou seja, aumentará em 118,7%, isto tomando como base a taxa de juros de Junho de 2008. Contudo, este cenário negro do ano de 2008 vivido pelos portugueses, atenuou-se porque a taxa de juro do BCE, taxa de referência, começou a baixar e permitiu contrariar os números acima apresentados. Mas obrigou a um repensar as estratégias de consumidores e das empresas financeiras, contribuindo desta forma para a reavaliação das políticas de habitação tanto por parte das empresas como das famílias.

Capítulo III – O Mercado Imobiliário Residencial: a relação entre a procura e a oferta

1. O mercado imobiliário

O conceito de mercado remete para o espaço consagrado à realização de trocas entre agentes económicos, pelo que para um determinado bem ou serviços terão de ser identificados os potenciais vendedores e potenciais compradores. Concomitantemente, os mercados são delimitados pelo bem transaccionado (características e quantidade, entre outras), pela dimensão geográfica (local, regional, nacional e global) e pela dimensão temporal (ano o período de ocorrência). Atingimos um mercado de concorrência perfeita quando operam no mercado muitos compradores e muitos vendedores, de tal forma, que o processo pelo qual os compradores e vendedores de um bem interagem, mas não condicionam o valor e a quantidade transaccionada, ou seja, não influem na determinação do preço final. Para que os vendedores não consigam interferir no preço de venda é necessário que o produto seja homogéneo, todos vendem o mesmo produto e as quantidades vendidas são tão pequenas que o preço praticado é um preço único, ou seja, o preço de mercado (preço prevalecente nos mercado de concorrência perfeita).

O mercado imobiliário² pela falta de transparência e de homogeneidade, características dos mercados competitivos, não pode ser considerado como um mercado de concorrência perfeita, o que lhe confere uma especificidade muito singular se comparados com outros mercados, nomeadamente, os mercados de bens e mercados de serviços.

“O mercado imobiliário apresenta especificidades resultantes do facto de bem terra e das construções aí implantadas terem as seguintes características: Heterogeneidade, imobilidade, durabilidade, simultaneidade de bem de consumo e de investimento, ser um bem caro com implicações ao nível do financiamento, tem associado a sua posse e uso uma imagem de status, capta economias externas e está sujeito a requisitos legais. Adicionalmente há aspectos relevantes do ponto de vista dos mercados: assimetria de informação, o custo das transacções são significativos, existe desfasamento na resposta da oferta em

² O mercado imobiliário é um mercado que engloba os sectores imobiliários ligados aos escritórios, ao retalho (centros comerciais e comércio de rua), à logística e indústria, à habitação aos lotes de terreno rústicos ou urbanizados. Para este trabalho abordaremos só o mercado de habitação e quando utilizarmos a expressão *mercado imobiliário* referir-nos-emos ao mercado de habitação.

relação à procura e os mercados operam com lotes (caso dos terrenos) ou fracções (caso dos alojamentos) desocupados” (Costa, 2009: 607).

As características apontam para um mercado em que cada bem é único “não existem dois imóveis exactamente iguais, a oferta é limitada (a disponibilidade de solo urbano para edificação está dependente da existência de urbanizações, da liberação do uso dos terrenos e das suas condições geográficas) e os preços não são transparentes (as transacções de um mesmo tipo de imóvel não se produzem com continuidade no tempo e os preços e condições de venda normalmente são resultado de negociações bilaterais entre o vendedor e o comprador). A heterogeneidade dos imóveis, a descontinuidade das transacções e a subjectividade das motivações de compra e venda também levantam problemas na elaboração de estatísticas de preços e na sistematização de bancos de dados” (Couto e al., 2006).

O mercado de imobiliário condiciona e subordina outro mercado, o fundiário, embora saibamos que estes não se podem dissociar. O processo de oferta de lotes para construção é um processo longo, com uma carga fiscal muito elevada e com um complexo sistema de legalização o que o torna muito moroso e caro. Também sabemos que o valor final das habitações condiciona o valor final do preço dos lotes de terreno, isto porque, em zonas de procura elevada de habitação, os promotores imobiliários terão de competir entre si e o valor final dos lotes tenderá a subir. Castro (2009), apresenta um esquema, baseado no exemplo do Reino Unido, que ilustra a reciprocidade que existe entre os dois mercados.

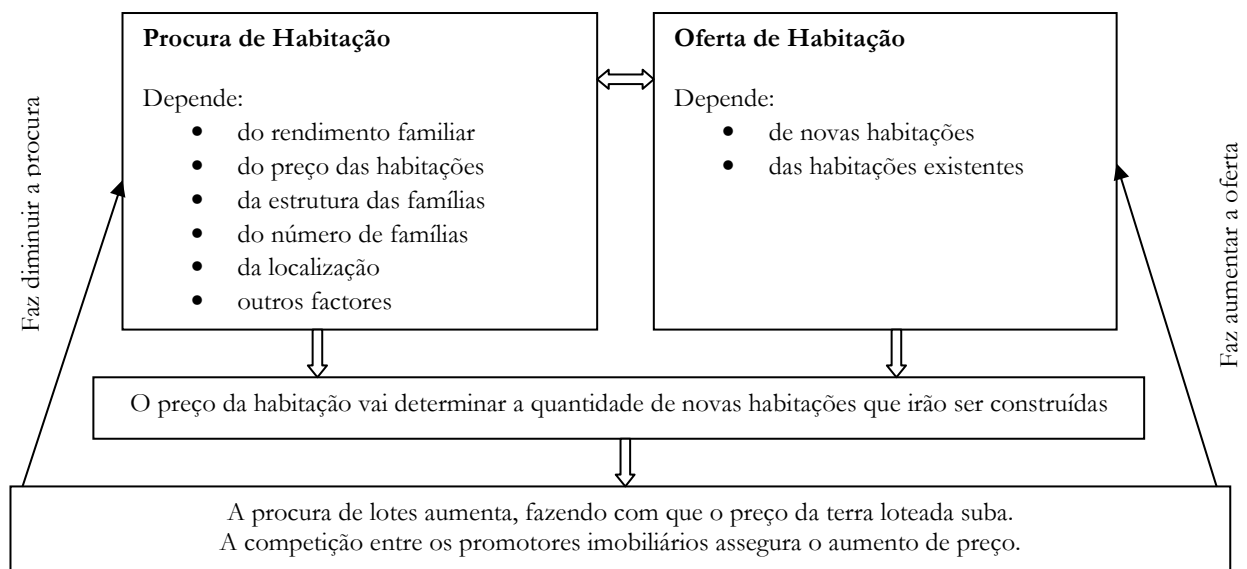
O esquema ilustra que existe uma interdependência muito forte entre a procura e a oferta de habitação e no equilíbrio entre ambas poderá estar na relação que se estabelece entre o preço do terreno loteado (lotes para construção) e o preço final da habitação, existindo um processo retroactivo que na parte final do processo irá influenciar o preço final da habitação e fazê-lo subir e o nível de procura que inevitavelmente irá diminuir.

Na perspectiva económica e consumista, o conceito de bem-estar está associado à satisfação do consumo individual. O consumo está relacionado directamente com a produção de bens materiais e com a capacidade destes serem adquiridos, assumindo o preço da aquisição o equilíbrio racional entre a quantidade de bens disponíveis e o número de consumidores dispostos a pagar aquele preço pelo bem adquirido. No entanto, quando se introduz a dimensão espacial e se procura perceber a aquisição de bens materiais urbanos, como por exemplo habitações, *“observamos que uma parcela da satisfação dos indivíduos depende das características específicas de cada localização. Os agentes económicos possuem um endereço, residem e trabalham maioritariamente em cidades. Portanto, observamos que a presença ou a ausência de amenidades urbanas interfere directamente em seu bem-estar. Neste caso, podemos extrapolar a noção de*

consumo incorporando um conjunto específico de amenidades urbanas, de modo que as escolhas dos indivíduos dependam, além da preferência por um conjunto de bens materiais, de uma parcela de bens imateriais que reflectem a qualidade de vida dos centros urbanos.

Entendemos por amenidades urbanas um conjunto de características específicas de uma localidade com contribuição positiva ou negativa para a satisfação dos indivíduos. As amenidades não estão restritas a características naturais, como áreas verdes, praias, clima, etc. Também estão incluídos na definição os bens imateriais gerados pelo próprio homem, tais como trânsito, poluição, oferta de entretenimento, segurança, entre outros” (Hermann e Haddad, 2005: 238).

Figura 2: Interdependência entre o mercado imobiliário de habitação e o mercado fundiário



Fonte: Adaptado de (Costa, 2009: 612)

Ainda, segundo estes autores, o estudo da valorização destas amenidades assume importância relevante para se compreender o *impacto do meio urbano sobre os indivíduos, o seu bem-estar*, mas também a alteração dos preços das habitações quando se registam alterações físicas no meio urbano, concluindo *que a escolha residencial das famílias e a migração intra-urbana dependem da localização e intensidade das amenidades*.

Os valores dos locais urbanos devem ser encarados sob uma perspectiva dinâmica, pois vão sofrer alterações ao longo do tempo, e de acordo com diversas circunstâncias (Hodgson, 1996, White et al.,

1997, citados por Rebelo, 2002: 123). “Os economistas neoclássicos relacionavam a renda apenas com um aspecto do espaço (espaço absoluto), mas o espaço urbano deve ser entendido como compreendendo uma rede complexa de inter-relações e de vivências. Cada local não tem apenas uma localização geográfica fixa, no sentido estrito do termo, mas existem, simultaneamente, um espaço absoluto, um espaço relativo e um espaço relacional” (Harvey, 1973, citado por Rebelo, 2002: 124). Estes espaços são entendidos pelo autor como: *parcela que exhibe propriedades únicas e monopolistas*, para o espaço absoluto, *custos financeiros e temporais associados aos movimentos de pessoas, bens, serviços e informação*, para o espaço relativo, e *valor dependente de todas as parcelas do local em determinada altura, bem como das expectativas relativamente ao futuro*, para o espaço relacional.

Segundo Allonso et alli., 1998, citado por Fernandes (2006), o mercado imobiliário de habitação surge de um processo complexo e assume características particulares:

a) Ligadas ao alojamento:

- *“É um produto único e inamovível;*
- *Está sujeita a factores económicos, políticos, legais e administrativos;*
- *Apresenta-se como um investimento de médio/ longo prazo;*
- *Sujeita promotores e clientes a grandes incertezas e riscos;*
- *Os preços de aquisição são elevados;*
- *As transacções são demoradas e com custos elevados;*
- *Existe valorização a médio/ longo prazo;*
- *São geralmente usados como garantia;*

b) Ligadas ao Consumidor:

- *Os compradores geralmente são particulares;*
- *A utilização pode ser para primeira ou segunda habitação, para investimento ou arrendamento;*
- *A ocasião de compra surge habitualmente com alterações do ciclo de vida familiar, aumento do rendimento disponível, alojamento para trabalhadores ou estudantes deslocados;*
- *As razões de compra prendem-se com as necessidades de abrigo, conforto, lazer, status, investimento imobiliário;*
- *Quanto ao modo de compra, referencia-se a aquisição com capital próprio e/ou recurso a empréstimo;*
- *Os agentes de venda são os promotores e/ou mediadores.”*

(adaptado de – Fernandes, 2006:21)

1.1. Evolução do mercado de habitação e dos preços na habitação

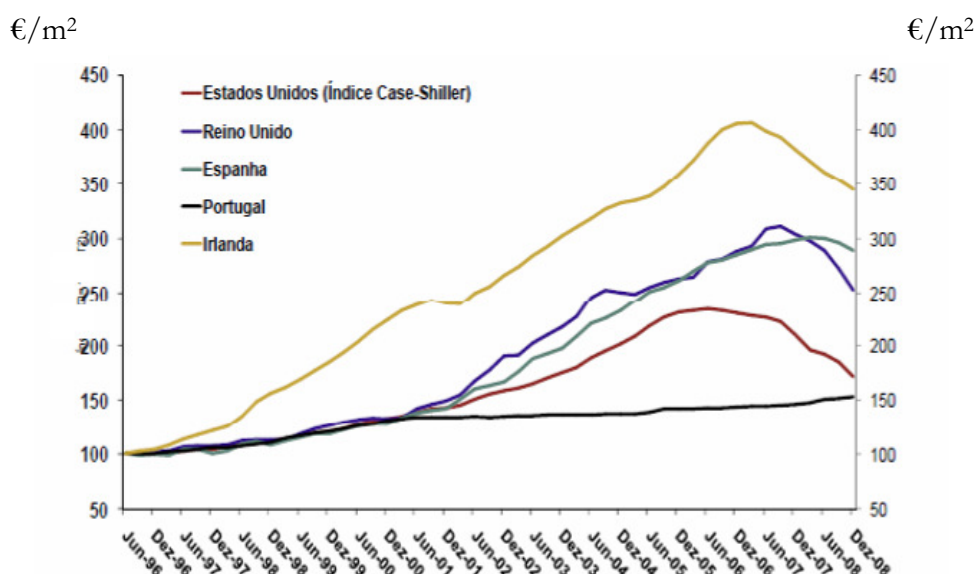
O parque habitacional e o mercado de habitação em Portugal sofreram, alterações muito significativas nos anos 90 que se prolongaram até 2007. Actualmente por razões ligadas à crise, o mercado de habitação está novamente em mutação. Neste período longo, desde os anos de 1990 até 2007, o conjunto de mudanças que ocorreram, explicam-se através das dinâmicas observadas ao nível da procura (aumento do rendimento das famílias, descida das taxas de juro, melhoria substancial das condições de crédito para aquisição de habitação potenciadas pelos apoios e incentivos fiscais do Estado e inexistência de mercado de arrendamento) e, simultaneamente, ao nível da oferta (crescimento do número de empresas de construção e de imobiliárias, entrada de empresas estrangeiras, aumento substancial do número de alojamentos construídos, uma expectativa económica favorável, etc) o que fez com que o parque habitacional tivesse crescido e a idade média dos edifícios de habitação, diminuído.

“Nas duas últimas décadas, as profundas transformações da sociedade portuguesa, geram novas procuras e novas necessidades face ao mercado habitacional. São sobretudo citadas como mais significativas algumas transformações na estrutura demográfica da população: envelhecimento crescente da população, diversificação do tipo de famílias, novas dinâmicas e diversidades ligadas aos fenómenos migratórios. Mas são também apontadas, as dinâmicas socioculturais mais qualitativas e que se traduzem por dimensões de individualização e a mudança dos modos de vida que intimamente ligados aos fenómenos anteriores dão origem a uma diversificação da procura”. [...] “O discurso sobre o acréscimo de mobilidades, sobre as identidades cosmopolitas e a casa parece contrastar com o reconhecimento que a vida quotidiana é “local” para a maioria das rotinas quotidianas e com a evidência quase unanimemente comprovada pelas pesquisas que a fixação ao lugar – sobretudo através da posse da casa – está permanentemente presente e associado a um recrudescimento do investimento material afectivo e simbólico sobre o alojamento. Contrasta ainda com o facto de que os mercados habitacionais são ainda hoje inerentemente locais na oferta para arrendamento ou compra e requerem um conhecimento local quer em termos financeiros, quer relacionais face aos agentes ou aos mediadores para o entender e a ele ter acesso” (IHRU, 2008a: 49).

No entanto, a história recente dos mercados financeiros e da Banca mostra que esta tem influenciado decisivamente a procura e a oferta no mercado residencial, pelo que se constata que existe uma relação muito estreita entre a habitação e o sistema financeiro.

Uma análise pormenorizada à evolução do índice de preços de habitação nos EUA, Reino Unido, Espanha, Irlanda e Portugal, permite verificar que no período de 1996 a 2008 os preços em Portugal apresentaram uma subida lenta até 2001, passaram de 100 €/m² para 130 €/m², mantendo um valor constante até 2005, altura que voltaram a subir ligeiramente para valores próximos dos 150 €/m². A Irlanda apresentou uma evolução de subida até 2007, apresentando valores próximos dos 400 €/m², com uma descida para o ano de 2008 de valores próximos dos 350 €/m². Quanto aos restantes países em análise, EUA, Reino Unido e Espanha, o aumento dos preços começaram a aumentar a partir do ano de 2000 e começaram a apresentar uma tendência de decréscimo a partir de 2007 e 2008, evidenciando o surgimento da crise mundial que entretanto se instalou e, da qual, a habitação não está isenta de responsabilidades.

Gráfico 13: Índice de preços de habitação, 1996 a 2008

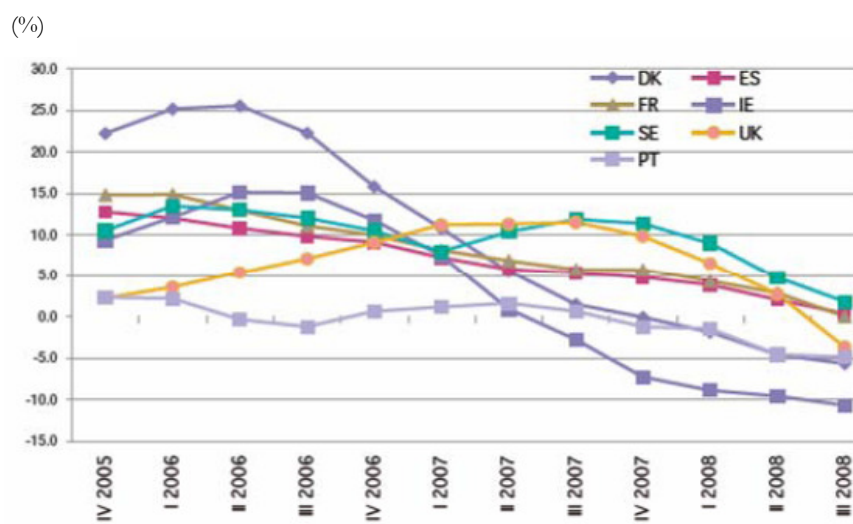


Fonte: Thomson Reuters e Newsletter Confidencial Imobiliário

Alguns estudos têm apontado para uma correlação entre a evolução do preço das habitações e o consumo, na medida em que o aumento do preço da casa representa para o proprietário um aumento de riqueza, conferindo-lhe uma capacidade acrescida de acesso ao crédito e, consequentemente, capacidade para consumir. Mesmo que o proprietário não aumente o montante em crédito, ao ver o seu activo valorizado, sente-se mais rico, estando assim mais propenso a consumir” (Quigley, 1997, citado por Fazenda, 2008: 14). Ora, atendendo a esta correlação, poderemos induzir que a manutenção dos preços da habitação influenciaram o consumo privado em Portugal e consequentemente a evolução do crescimento da economia portuguesa, fenómeno que não se registou nos outros países em análise no grafico12.

Se analisarmos a evolução dos preços nominais dos alojamentos, verificamos que estes têm sofrido uma depreciação continuada desde o 2º trimestre de 2007. Esta tem sido uma característica comum aos países em análise (gráfico 13), nomeadamente a partir do 4º trimestre de 2007.

Gráfico 14: Evolução dos preços nominais alojamentos em alguns países da Europa, 4º trimestre de 2005 ao 3º trimestre 2008, com valores de evolução em percentagem



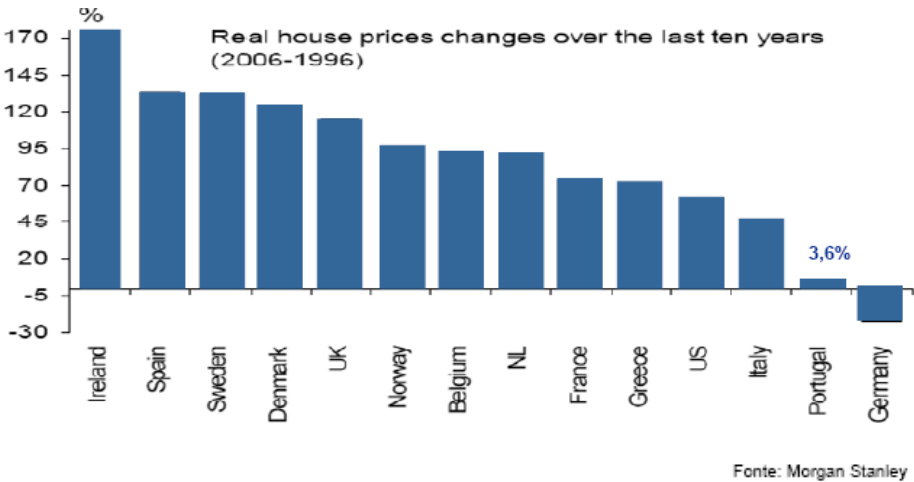
Fonte: Federação Hipotecária Europeia

“A crise profunda do residencial em Portugal nos últimos seis anos coincidiu com a maior fase de crescimento dos mercados imobiliários à escala mundial, em particular, nos EUA, na UE e nas economias emergentes, que beneficiaram de taxas de juro baixas, de preços de venda em alta acelerada e de fortes estímulos do sistema financeiro, que aumentaram a procura através de novos produtos e de muita “engenharia financeira”. O desfasamento entre a evolução do mercado imobiliário em Portugal e no resto do mundo conduziu a uma evolução assimétrica dos preços. Assim, nos últimos 10 anos de acordo com a Morgan Stanley, o preço de venda da habitação duplicou na generalidade dos países e praticamente estagnou em Portugal, o que significa que, em 2008 e num mundo globalizado, os preços relativos de venda em Portugal são substancialmente inferiores aos praticados no resto da Europa, o que, potencialmente, nos torna num dos mercados europeus mais “apetecidos”. Aliás, mesmo se admitirmos que, em 1996, os preços relativos da habitação em Portugal eram elevados, a vertiginosa evolução dos preços na Europa ao longo da última década já alterou essa relação e, actualmente, é inegável que os preços relativos no imobiliário em Portugal são muito atractivos para os investidores internacionais” (ANEOP, 2008: 24).

A evolução dos preços reais das casas de habitação em alguns países da Europa mostra que numa década a Irlanda, Espanha, Suécia, Dinamarca e Reino Unido apresentaram aumentos superiores a 120%, o que evidencia uma valorização muito

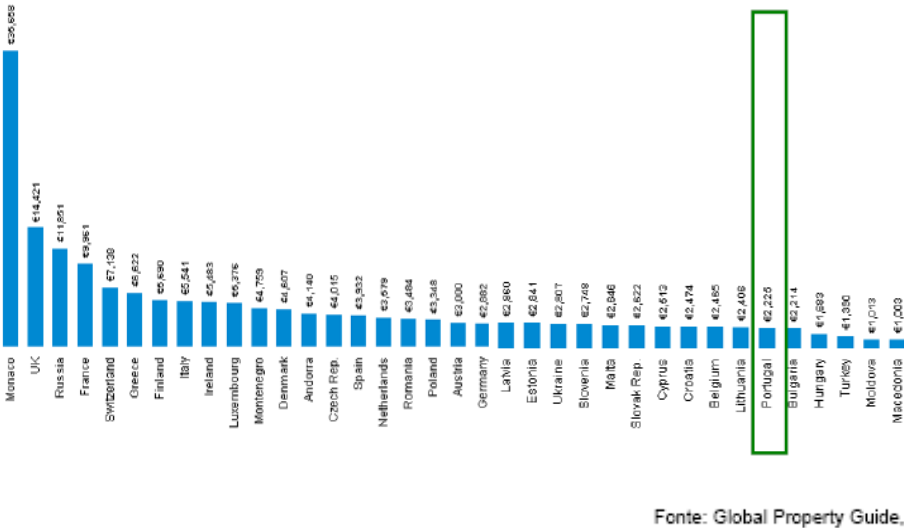
especulativa. Quanto a Portugal, mais uma vez se constata que a valorização foi muito ténue, 3,6%, apresentando a Alemanha uma desvalorização para este período de 3,0% negativos.

Gráfico 15: Evolução dos preços reais dos alojamentos em alguns países da Europa, 1996 a 2006, com valores de evolução em percentagem



S e atendermos aos preços médios de venda dos alojamentos por metro quadrado, no contexto europeu, Portugal proporciona preços muito competitivos e posiciona-se como um país com capacidade para atrair investidores internacionais para o sector imobiliário.

Gráfico 16: Preço médio dos alojamentos por metro quadrado para o mercado europeu, 2009



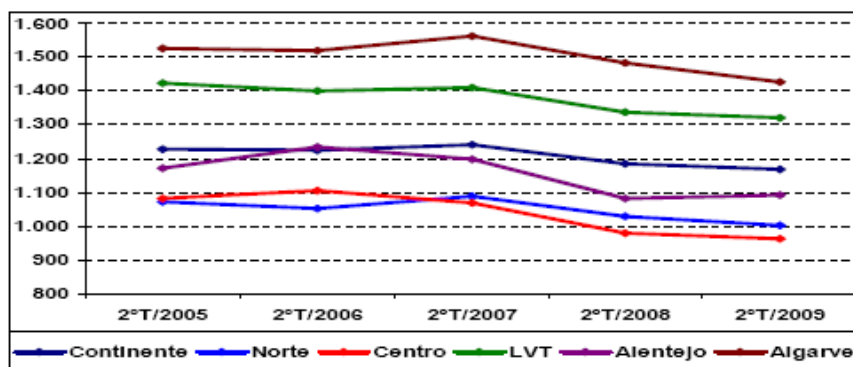
Os valores por metro quadrado das avaliações bancárias em Portugal, desde o 2º trimestre de 2005, decresceram, para o continente e por região. A região Norte e a Região do Centro apresentam os valores mais baixos por metro quadrado, próximo dos 1.000€ em 2009, as regiões de Lisboa e Vale do Tejo e do Algarve são as que apresentam valores mais elevados, superiores a 1.300€ por metro quadrado. Contudo, estas duas últimas regiões são também as que apresentaram uma maior descida dos valores por metro quadrado, passando a região do Algarve de 1.550€ para 1.400€ e a região de Lisboa e Vale do Tejo de 1.400€ para 1.300€.

Esta diminuição do preço dos alojamentos por metro quadrado verificada nas avaliações bancárias, poderá não reflectir uma diminuição do preço real, mas sim um reajustamento face ao aumento do risco associado aos empréstimos à habitação. Até ao ano de 2007, antes da crise, a prática corrente das instituições bancárias era emprestar a totalidade do valor necessário para a aquisição (em algumas situações valores superiores ao da aquisição) recorrendo para isso a avaliações que formulavam valores superiores aos preços praticados pelo mercado. Esta prática, pouco rigorosa, apoiava-se na perspectiva que o imobiliário valorizava com o tempo, estando o valor contratualizado sempre garantido pela alienação do bem imóvel (esta perspectiva foi considerada falível devido à crise económica actual). (Gráfico 17)

“Acrece ainda que o crédito à habitação em Portugal é muitas vezes concedido sem uma correcta avaliação da capacidade financeira das famílias, ainda que haja uma garantia do pagamento através da hipoteca da habitação, o que por enquanto ainda constitui uma garantia real do seu pagamento. Os problemas poderão começar a surgir quando, à imagem do que se verifica nos Estados Unidos, os preços das habitações começarem a baixar e o valor das hipotecas deixarem de cobrir o valor dos empréstimos.

Numa situação destas, as próprias instituições de crédito terão dificuldades em accionar as garantias das habitações em situações de incumprimento. Não deixa de ser preocupante, dados os elevados níveis de endividamentos das nossas famílias, um dos mais elevados da Europa, e pelo crescente do crédito de cobrança duvidosa no total dos empréstimos bancários?” (Banco de Portugal, citado por Fazenda, 2008: 16).

Gráfico 17: Valor médio de avaliação bancária das habitações, em Portugal, 2005 a 2009



	HABITAÇÃO						
ZONA	2005	2006	2007	2008	2009	Var.08/09	Var.07/09
Continente	1.229	1.224	1.243	1.186	1.168	-1,52%	-6,03%
Norte	1.073	1.051	1.088	1.030	1.004	-2,52%	-7,72%
Centro	1.082	1.104	1.068	980	961	-1,94%	-10,02%
LVT	1.425	1.400	1.410	1.338	1.320	-1,35%	-6,38%
Alentejo	1.171	1.236	1.197	1.083	1.092	0,83%	-8,77%
Algarve	1.527	1.519	1.562	1.485	1.429	-3,77%	-8,51%
Dados referentes ao 2º Trimestre de cada ano							

Dados referentes ao 2º Trimestre de cada ano

Nota: Valores em €/m2

Fonte: BdP

1.2. Desequilíbrios entre oferta e procura e as necessidades da programação da construção de habitações

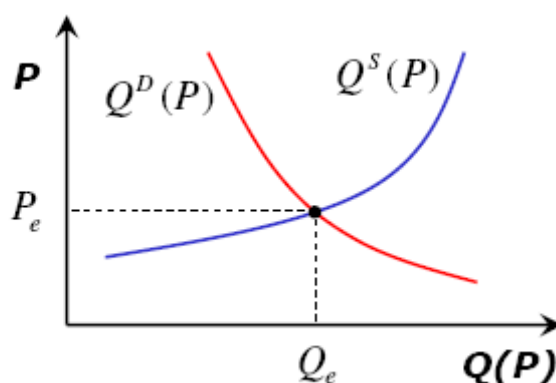
A função procura de um bem estabelece a relação entre o preço do bem e a quantidade procurada desse bem. Em que a quantidade procurada é a quantidade do bem que os compradores desejam transaccionar a preços de mercado e a procura traduz a utilidade, o benefício ou satisfação que o bem proporciona. A quantidade procurada de um bem depende de vários factores, nomeadamente, do preço do bem, do rendimento dos compradores, das preferências destes, dos preços dos outros bens, da quantidade de informação disponível, entre outros factores. Estes pressupostos implicam que a representação gráfica da procura tenha uma inclinação negativa, significando esta representação que ao aumento do preço do bem, os compradores reagem com a diminuição da compra desse bem. Esta reacção, em termos gerais, desencadeia dois comportamentos nos compradores, o efeito substituição e o efeito rendimento. Ou seja, a aumento dos preços, os compradores substituem o bem por outro equivalente (efeito

substituição, ou ficam mais pobres reduzindo o volume de compras dos bens em geral, visto que diminuem a sua capacidade de aquisição.

A função oferta de um bem resulta da quantidade do bem disponível e do preço pretendido desse mesmo bem, tendo presente que a oferta reflecte também o comportamento dos promotores (produtores) que pretendem maximizar os seus lucros. A representação gráfica da oferta de um bem apresenta uma inclinação positiva, isto porque com o aumento do preço os produtores desejam produzir e vender mais, para melhor maximizar os lucros. Em suma, o que determina a oferta de mercado é maximização dos lucros por parte dos produtores. No entanto, existem factores que condicionam a oferta, tais como: os custos de produção, o preço dos produtos relacionados, a dimensão da indústria (número de produtores e de vendedores), a regulação legislativa, factores específicos associados à indústria e ao bem (mão-de-obra disponível, tecnologia, áreas urbanizáveis, localização, entre outros).

Como consequência do que atrás se disse, o equilíbrio de mercado atinge-se pela intersecção entre a curva da procura e a curva da oferta, o que representa o preço que consumidores e produtores estão dispostos a praticar para concretizarem a troca (preço de mercado).

Figura 3: Representação gráfica do equilíbrio num mercado de concorrência perfeita



Fonte: (Adaptado de Rodrigues, 1995)

“Quando se fala de procura de habitação é frequente fazer-se a distinção entre procura potencial de habitação e procura efectiva de habitação. A procura potencial de habitação quantifica as necessidades de habitação tendo em conta a dimensão da população, a estrutura familiar, o estado de conservação do stock existente, o número de novas famílias que se constituem em cada período, entre outros. [...] Por exemplo, no momento presente o debate centra-se em torno do ritmo de construção, em que os promotores argumentam que é necessário abrandar o ritmo de construção face à diminuição da procura potencial.

A procura efectiva de habitação quantifica a quantidade de habitação efectivamente procurada, tendo em conta não só as necessidades de habitação, mas também as condições para que essa necessidade se concretize em compra. Introduzem-se como variáveis explicativas o preço da habitação, o rendimento das famílias, o rendimento per capita, o preço de outros bens, bem como variáveis que quantificam outras necessidades” (Castro, 2009: 623). Habitualmente para se calcular a procura efectiva de habitação recorre-se a variáveis proxy, tais como a despesa em habitação, visto que os serviços de habitação são considerados como unidades homogéneas, atendendo ao facto da estimação da *“despesa de habitação permitir determinar a elasticidade preço e elasticidade rendimento da procura de habitação. Se a elasticidade for baixa (em termo absolutos), então uma alteração no preço da habitação não terá grande impacto na procura de serviços de habitação. Se a elasticidade for elevada, então a quantidade procurada é sensível ao preço da habitação”* (Costa, 2009: 623).

O investimento do sector público na habitação tem sido incipiente face ao investimento do sector privado. Este último soube interpretar as condições favoráveis do mercado e mobilizou esforços para a satisfação das necessidades da procura.

A intervenção do capital financeiro com a democratização do acesso ao crédito, entretanto privatizado e sujeito às regras da concorrência, facilitou a aquisição e contribuiu para o aparecimento da especulação com uma consequência directa no preço final da habitação.

Em simultâneo, a população portuguesa sofreu profundas alterações demográficas, a natalidade diminuiu para valores muito baixos, a população envelheceu, o que provocou uma diminuição da dimensão da procura.

Pensando nestes factores que apresentam evoluções contrárias, mas que contribuem para um aumento da oferta no sector imobiliário, estamos, actualmente, perante um fenómeno conjunto que pode fazer diminuir os preços de mercado (saturação do mercado, envelhecimento da população e restrições ao crédito devido à crise).

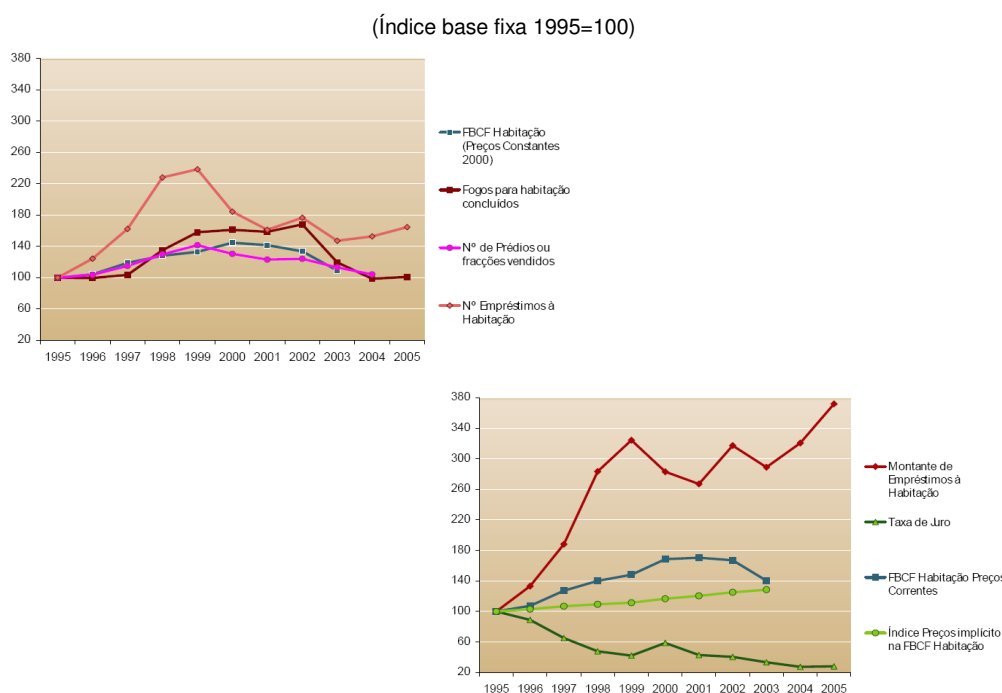
Como já foi dito anteriormente, o mercado imobiliário carece de informação coerente e sistematizada que permita avaliar com precisão a sua dimensão (número de

agentes que pretendem adquirir um alojamento e número de alojamentos disponíveis para serem adquiridos). A dinâmica do mercado de habitação em Portugal (Gráfico 18), mostra que o investimento em habitação (FBCF) aumentou até 2000 e a partir desta data entrou em decréscimo, mostrando que o mercado se aproximava da saturação e antecipando uma crise iminente, ou seja, desde 2000 que tem havido um desinvestimento no sector da construção de habitação.

Contudo, os alojamentos para habitação concluídos registaram um acréscimo até 2002, ano a partir do qual começaram a decrescer, apresentando em 2005 um valor idêntico a 1995. Esta evolução está relacionada com as características do mercado que é lento a reagir devido aos tempos prolongados de projecto, aprovação, licenciamento e construção.

Quanto aos empréstimos para habitação, os valores até 2000 afastam-se muito das outras variáveis, indiciando uma utilização conjunta para outros fins (aquisição de automóvel, obras, etc), decrescendo nos anos 2000 e 2001, oscilando entre 2002 e 2005, mas sempre com uma tendência ligeira de crescimento.

Gráfico 18: Dinâmica do mercado de habitação, Portugal, 1995 a 2005



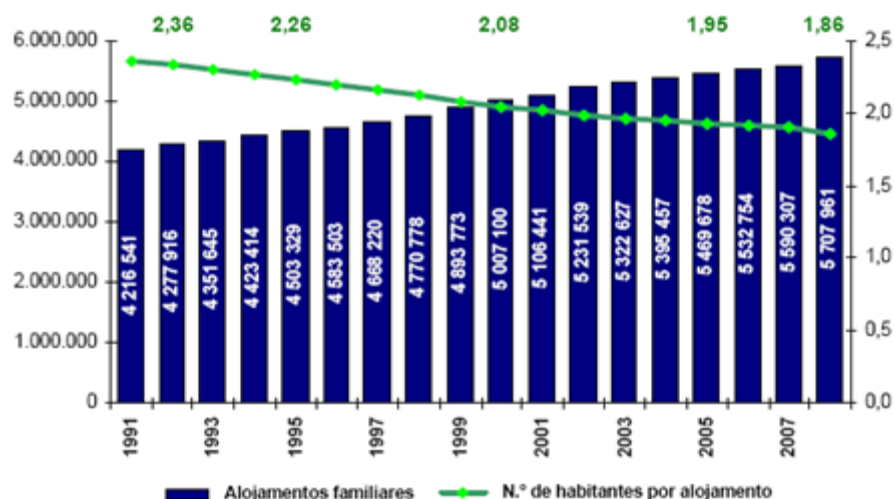
Fonte: (IHRU, 2008: 50)

Outro aspecto importante na análise destes indicadores, relaciona-se com o montante dos empréstimos que aumenta significativamente até 2000, revelando que neste período o preço da habitação subiu muito acima dos valores de mercado, tendo sido acompanhado por uma especulação crescente e por uma descida na taxa de juros, o que permitiu às famílias adquirirem casas desajustadas às suas necessidades (mais e maiores assoalhadas – característica de construção adoptada pelo promotores para atraírem o investimento na periferia e poderem competir com os preços do centro da cidade, o que provocou uma diminuição do preço por metro quadrado, mas a obtenção de uma percentagem de lucro idêntica compensada com o preço do solo por metro quadrado muito mais barato e, por vezes, pela qualidade inferior dos materiais utilizados na construção).

Os sinais dados ao mercado pela procura parecem ser rapidamente incorporados pelo lado da oferta, no entanto é preciso considerar que este mercado reage muito lentamente, visto que o processo burocrático é moroso, sendo o tempo médio de construção aproximadamente de três anos desde a aquisição do terreno até à conclusão do edifício. Esta situação é comprovada pela reacção da oferta à diminuição da procura verificada entre 1999 e 2001, mas só absorvida pela oferta a partir de 2002/2003.

Se compararmos o número de alojamentos com o rácio de habitantes por alojamento, verificamos que estes dois indicadores apresentam uma variação contrária. Assim, número de alojamentos tem apresentado um acréscimo desde 1996 até 2008 (4.216.541 para 5.707.961), enquanto o número médio de habitantes tem vindo a decrescer para o mesmo período (2,36 em 1991 e 1,86 em 2008), evidenciando o grave problema demográfico que existe em Portugal e que acentua o rácio habitantes/alojamentos. (Gráfico 19) Em suma, podemos estar perante dois factores inter-relacionados, por um lado a evolução desfavorável da demografia com tendência para o envelhecimento e diminuição da natalidade, por outro, o esgotamento da procura devido ao excesso de oferta.

Gráfico 19: Evolução do parque residencial e do número médio de habitantes por alojamento, em Portugal, 1996 a 2008



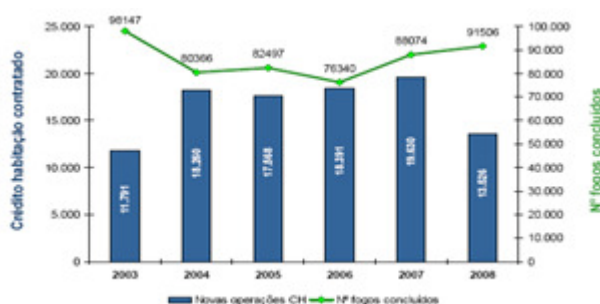
Fonte: Gerales, 2009

Em Portugal a aquisição de habitação pelos particulares concretiza-se, para a grande maioria das situações, com recurso ao crédito bancário na forma de crédito à habitação. Ora se compararmos o número de contratos de crédito à habitação contratualizados entre 2003 e 2008 e o número de alojamentos concluídos para o mesmo período, facilmente perceberemos que a oferta vai muito para além da procura. Para o ano de 2003 concluíram-se 98.147 alojamentos e concretizaram-se 11.791 contratos de crédito a habitação. Para os anos de 2004 a 2007 o número de contratos de crédito a habitação aumentou e o número de alojamentos concluídos diminuiu, contudo verificou-se sempre uma diferença muito elevada para os alojamentos concluídos. A partir do ano 2006 o número de alojamentos concluídos tem vindo a aumentar (concluíram-se 91.505 alojamentos em 2008), enquanto os contratos de crédito a habitação decresceram de 2007 para 2008 (13.626 CH em 2008), (Gráfico 20) evidenciam um aumento muito significativo de imóveis disponíveis para venda. Em conclusão, os dados recentes sobre o mercado de habitação em Portugal apontam para a existência de uma saturação, ideia já vinculada por alguns autores que têm vindo a afirmar que “*o mercado imobiliário está maduro e tenderá para a saturação*” (Baganha, 2001).

“No muito curto prazo a oferta de habitação é fixa, no médio e longo prazo já não será assim. Se o preço aumenta é de esperar diversos tipos de resposta. Primeiro, serão construídas novas habitações.

Segundo, será abrandada a deterioração do stock existente pois mais despesas de manutenção serão feitas. Desta forma diminuirá o número de habitações retiradas do mercado. Terceiro, algumas das habitações serão remodeladas aumentando a oferta de serviços de habitação. Poderá ocorrer, igualmente, a transferência de outros edifícios para fins habitacionais. Esta transferência depende da rendibilidade das utilizações alternativas. Quanto à elasticidade do preço de oferta, espera-se que seja baixa, isto porque o seu impacto no aumento da quantidade de habitação oferecida é reduzido, atendendo ao processo burocrático e moroso inerente à construção de novas habitações e ao risco associado à mudança de uso dos edifícios existentes “ (Costa, 2009: 625).

Gráfico 20: Comparação entre o número de contratos de crédito de habitação efectivos e o número de fogos concluídos em Portugal, 2003 a 2008



Fonte: Gerales, 2009

2. A complexidade da determinação do preço da habitação: Teorias e Modelos

2.1. Conceito de valor da propriedade imobiliária

O conceito de valor da propriedade imobiliária (preço) depende de muitos factores, uns associados aos promotores e relacionados com as estratégias de segmentação e de promoção, outros ligados ao consumidor.

“Os conceitos considerados num processo de avaliação imobiliária e/ou fundiária podem ser agrupados, de acordo com a sua natureza e características, em três tipos: valor, preço e renda. [...] Enquanto os processos, as técnicas ou os métodos de avaliação visam a determinação de uma estimativa prévia ou aproximação do preço de venda (mais provável), correntemente designado por valor de mercado, preço este que corresponde a um equilíbrio instantâneo de mercado, representando o preço a que um dado bem transaccionado quando compradores e vendedores utilizam toda a informação disponível no mercado” (Peto et al., 1996; citado por Rebelo, 2002: 105).

No conceito de preço, alguns autores, nomeadamente Correia, 1993 e Rebelo, 2002, consideram que este engloba o *preço de venda*, o *valor de posse* e as *rendas contratuais*. Admitindo que o preço de venda corresponde ao *rendimento espectável* no momento da transacção e, por esta razão, *actualizado*, o valor de posse corresponde ao “*valor da renda contratual decorrente da ocupação de um dado espaço imobiliário (devendo no mínimo igualar o valor do rendimento obténivel no caso de se arrendar a propriedade, isto é, devendo superar o valor dos juros sobre o investimento, deduzidos os impostos, custos de manutenção e depreciação ao longo do tempo*” (Correia, 1993: 93; Rebelo, 2002: 106).

Segundo Paiva, 1995, na propriedade imobiliária é oportuno diferenciar os conceitos de *custo*, *preço* e *valor*, acrescentando o autor que estes *conceitos apresentam significados próximos nesta área do conhecimento*, mas implicam realidades diferentes. Assim, ao conceito *custo de um edifício* estão associados os *valores monetários envolvidos na construção*, o *preço* representa o *montante monetário pelo qual o proprietário / promotor pretende vender o edifício de modo a cobrir o custo de construção, os encargos bancários e o lucro pretendido*. O *valor* corresponde ao *montante que o mercado está disposto a pagar pela posse do bem (edifício) em venda, sendo regulado pelo equilíbrio entre a oferta e a procura*. O valor da propriedade imobiliária, entendido como valor de capital (valor venal), corresponde ao “*valor em mercado livre de uma transacção a título oneroso (da posse plena, direito de superfície, etc) que o vendedor que quer vender e comprador que quer comprar estão dispostos a efectuar, sem coacção, com conhecimento das alternativas possíveis e comparáveis no mercado e seus valores, de acordo com as suas expectativas de remuneração de capital a receber e a dispende*” (Correia, 1993: 93).

Nesta perspectiva, os conceitos de preço e de custo estão associados à oferta e, o conceito de valor, está associado à procura, pelo que poderemos concluir que a determinação do custo e do preço é de fácil execução, pois resulta da adição dos factores de produção, do capital e do lucro pretendido, mas a determinação do valor é algo inerente ao comprador / consumidor estando a sua determinação muito condicionada pela objectividade deste, mas também por muitos outros factores subjectivos, tais como a

cultura, o modo de vida, a organização familiar, entre outros. Daí que *“a consciência de que as comunidades locais são responsáveis pelo seu futuro ganha cada vez mais adeptos, atribuindo-se a estas a responsabilidade pelo seu estado de crescimento, inércia ou abandono. Se o objectivo de cada comunidade é local é conservar ou acrescentar a sua qualidade de vida, é indubitável que reduzir a pobreza e encontrar processos e produtos inovadores que reactivem ou iniciem uma actividade inovadora são temas de reflexão obrigatória.*

No entanto, a inovação assenta em três componentes: o pensamento criativo, o pensamento estratégico e o pensamento transformador e, por isso, não basta ter ideias, é preciso que façam parte de uma estratégia e que visem a mudança” (Ferreira, 2005: 15). Para Jean-Paul Lacaze, citado por Ferreira, *“o valor de um alojamento existente depende muito pouco do seu preço de custo, porque se exerce sobre ele a influência do estatuto social; o que é exterior ao alojamento (transportes, serviços, escola, exposição solar, ...) qualifica-o pelo menos tanto como o que está no seu interior e, sobretudo, a maneira como exprime a identidade social dos seus ocupantes. [...] Ele (Jean-Paul Lacaze) junta a qualidade arquitectónica do edificado e da sua envolvência e a satisfação residencial, pressupondo um espaço urbano habitado vivo, a qualidade do habitar”* (Ferreira, 2005: 17).

Outra abordagem ao conceito de valor da propriedade imobiliária é que resulta do método da análise de valor. Este método é originário dos Estados Unidos da América, tendo sido seu autor L. B. Miles que o implementou na General Electric Company entre 1947 e 1952. Este método, na construção de edifícios, *“tem sido aplicado com o objectivo de avaliar a gestão de projectos de investimento na construção, permitindo melhorar a relação valor / custo nos projectos, contribuir para a criação de soluções inovadoras e permitir, através da estimação e análise dos custos por função, uma mais aprofundada avaliação do projecto”* (Barbas, 2000: 124). Na aplicação deste método, por parte dos promotores imobiliários, e na concretização destes objectivos o preço, tal como o definimos anteriormente, aproxima-se do valor, visto que proporciona *“a melhor combinação das performances do produto, para um menor custo”* (Barbas, 2000, 126).

Este modelo tem associado três conceitos: *a necessidade, a função e o valor*. Ao conceito necessidade está imputada a dimensão satisfação, ou seja, *a primeira justificação para a existência de um produto é a de satisfazer as necessidades do consumidor da forma definida por este*. Este conceito pode exprimir-se *pelo que é necessário ou desejado pelo utilizador*. Este primeiro conceito remete-nos para uma dimensão pouco desenvolvida no mercado imobiliário que se relaciona com os estudos de mercado. O mercado tornar-se-ia mais objectivo e tenderia para o equilíbrio se os promotores do espaço urbano (autarquias) e os promotores da construção (construtores) estudassem as necessidades reais dos consumidores (a necessidade de mais espaço urbano, a localização, a dimensão do alojamento, a estrutura

funcional do apartamento e do edifício, o rendimento familiar, o agregado familiar, entre outros) e não procedessem como o têm feito, em que os edifícios surgem da oportunidade imediata de construir resultante da existência de lotes para construção.

Ao conceito função está imputada a dimensão operacionalidade ou acção, isto é, interessa caracterizar o produto pela sua capacidade de incorporar as necessidades do consumidor, *para que serve em detrimento do que é, ou como se comporta na satisfação das necessidades do consumidor / utilizador*. Estamos perante um conceito que nos remete para os fins a que se destina o bem imobiliário e como este satisfaz as necessidades dos seus utilizadores. Pelo que as *“funções poderão ser classificadas segundo o seu fim: funções de serviço, funções de uso, funções de estima e funções técnicas. De referir que a definição de funções só se pode realizar para casos concretos, ou seja, não é possível definir funções para produtos ou elementos genéricos sem os referenciar a um elemento concreto”* (Barbas, 2000: 127)

O conceito valor é definido pela *relação entre a satisfação das necessidades e os recursos necessários para obter aquela satisfação*. Nesta perspectiva, o conceito de valor está associado à dimensão satisfação, isto é, da análise do desempenho das funções poder-se-á medir a satisfação que uma determinada função, ou o conjunto de funções, proporciona(m). Em conclusão, *“o produto com maior valor é aquele que cumpre as funções requeridas (satisfazendo as necessidades do utilizador), com recursos mínimos”* (Barbas, 2000: 127), pelo que a medição do valor de um bem imobiliário se faz através da diferença entre o *nível de satisfação encontrado* e o *nível de satisfação esperado*, por parte do consumidor / utilizador.

2.2. Teorias da determinação do valor da propriedade imobiliária

A determinação do valor da propriedade imobiliária (bem imóvel) depende da sua categoria, assumindo esta a classificação de *“bem imóvel edificado e não edificado. As teorias sobre o valor dos bens imóveis remetem, em primeira instância, para as teorias da renda fundiária, ou seja, para o primado do valor do terreno sem edificação, considerando-se que a questão da construção não tem especificidade que justifique um tratamento teórico autónomo”* (Carvalho, 2005: 42).

As teorias que abordam a determinação do valor da propriedade urbana, aqui entendida por solo urbano sem edificação, podem ser abordadas numa perspectiva temporal.

As primeiras teorias reportaram-se apenas ao solo agrícola, tendo os seus autores considerado a influência da utilidade e da procura de solo para determinar o seu valor, utilizando para essa determinação dos custos de produção. Estes autores consideraram o solo como *“uma dádiva original e inesgotável da Natureza e que todo o rendimento proveniente do solo tem a forma de uma renda económica, e que o solo é permanente, sendo o custo mínimo para o levar a produzir nulo”* (Turner, 1977, Barlowe, 1978, citados por Correia, 1993: 118).

Thomas R. Malthus (1766-1834), citado por Bailly (1978), considerou que o excesso de população era a causa de todos os males da sociedade e que o valor do solo seria sempre crescente em função da pressão exercida pela população sobre a produção.

David Ricardo (1772-1823), citado por Bailly (1978), Correia (1993) e Carvalho (2005), defendeu que todas as mercadorias que tinham valor também teriam utilidade, mas a utilidade não estabeleceria o valor. Tratou dos problemas do comércio internacional e defendeu o comércio livre, pelo que ao preconizar o conceito de renda diferencial introduziu uma diferenciação nos tipos de solo. Esta diferenciação obrigava os agricultores a procurar os solos mais férteis para produzir, o que provocou uma competição entre agricultores e, simultaneamente, uma diferenciação nas rendas desses solos baseou-se na vantagem relativa destes em relação à sua capacidade de produção.

No entanto, as teorias e a definição de modelos para determinar o valor da propriedade imobiliária tiveram origem nos trabalhos de J. M. Von Thunen, em 1826, que considerava um modelo concêntrico em torno do aglomerado urbano, num espaço homogêneo e isotrópico, em que as culturas agrícolas (à época as mais importantes para determinar o valor do solo) se distribuíam de modo a minimizar os custos de transporte. Introduzia assim o conceito de renda fundiária diferencial associada à localização do terreno.

Walras (1880), citado por Bailly (1978), Correia (1993) e Carvalho (2005), introduz a ideia de que a renda fundiária traduz, simultaneamente, um fenómeno de raridade, de limitação da oferta, de utilidade e de importância da procura. Introduz o conceito da distinção entre o valor actual real e o valor potencial. *“O modelo, na versão analítica de Walras, torna o preço fundiário infinitamente grande quando a taxa de crescimento esperado da renda é superior a taxa de rendimento dos títulos financeiros. Este resultado é compatível com o entendimento frequente da formação especulativa dos preços fundiários - nomeadamente urbanos”* (Carvalho, 2005: 43).

Alfred Marshall (1890), Citado por Rodrigues (1995) e Carvalho (2005), defende que o valor de cada parcela é fixado segundo os mecanismos de licitação da procura. O limite

máximo do valor a licitar é estimado pela diferença entre o rendimento futuro esperado e as despesas de investimento (custos de construção e de aquisição dos direitos de utilização). O preço da propriedade fundiária apoia-se no custo de oportunidade do solo urbano face à possibilidade da sua utilização agrícola e no valor da sua localização (face a disposição dos utilizadores pagarem esse custo).

“No início do século XX, tendo por base dados empíricos, R.M. Hurd elabora uma teoria do solo urbano semelhante, nos seus princípios, à teoria de von Thunen para a agricultura. Através da licitação dos compradores e partindo do princípio da concorrência entre utilizadores do solo, estabelece diferentes níveis de rendimento, obtidos a partir das licitações mais altas. As diferentes localizações e as suas vantagens relativas associadas, determinadas pelos utilizadores do solo urbano, fazem variar as rendas económicas e, concomitantemente, a evolução dos valores de mercado. As taxas de actualização variam para cada centro urbano e dependem das previsões de crescimento populacional, do crescimento das áreas urbanas, dos transportes e dos serviços públicos” (Correia, 1993: 122).

Surgem nos EUA, os economistas do solo urbano que retomam as ideias neo-clássicas, onde se destaca Robert M. Haig (1927), citado por Bailly (1978), Correia (1993), Rebelo (2002) e Carvalho (2005), que *pressupõe a existência de um aglomerado isolado, onde a acessibilidade ao centro é a preocupação principal dos seus habitantes. Defende, ainda, que a localização das diferentes actividades é decidida pelos diferentes utilizadores, em função da soma dos custos de arrendamento e de transporte que são designados por custos de fricção*. O centro é considerado a *localização mais cómoda, os habitantes que não atribuírem um valor elevado ao centro, pela via da concorrência são excluídos*. Neste modelo, o planeamento urbano tem como função reduzir ao mínimo os custos de transporte (custos de “fricção” do espaço) e proporcionar uma redução das vantagens relativas das localizações centrais para amenizar as diferenças entre os valores locativos centrais e periféricos. Conclui-se deste modelo que *a estrutura e forma da cidade tende a privilegiar o princípio da minimização dos custos de fricção*.

Richard T. Ely (1928), citado por Bailly (1978), Correia (1993), Rebelo (2002) e Carvalho (2005), considera que o solo urbano só tem valor porque é através dele que se fornecem os serviços necessários à vida urbana. É um bem de consumo (habitação do proprietário) ou um factor de produção (quando entra no processo de urbanização).

“Com base nestas características gerais e aceitando a teoria de Haig sobre a acessibilidade, Ely mostra que existe numa cidade uma concorrência entre os diferentes utilizadores do solo e que esta acarreta mudanças nas funções económicas e sociais dos diferentes bairros, [...] em que as actividades que produzem serviços (ou bens) mais caros tendem substituir as actividades iniciais” (Correia, 1993: 124).

R. Ratcliff (1949 e 1961), citado por Bailly (1978), Correia (1993), Rebelo (2002) e Carvalho (2005), considera que o crescimento urbano determina dois tipos de alteração do uso do solo: conversão de usos rurais em usos urbanos e sucessão de utilizações do solo (alteração do tipo de uso – de habitação para serviços, intensificação de utilização, qualidade de utilização - em função do prestígio social da zona. Para este autor, os factores que influenciam o valor do solo são físicos, de localização e regulamentares, em que a localização é o aspecto fundamental para a determinação do valor do solo.

Os valores psico-sociológicos na determinação do valor da propriedade imobiliária são introduzidos por Maurice Halbwachs³, 1909. Para este autor, o valor dos terrenos depende do factor “situação” (rua ou bairro em que se localizam), em que os aspectos que influenciam o factor “situação” são: a proximidade ao comércio especializado e a zonas de negócios, a proximidade de locais de diversão e lazer, a composição social do bairro (estratos sociais dominantes). Um terreno tem um “valor de opinião” (subjectiva), em resultado das influências sociais (e não tanto económicas) que não têm necessariamente a ver com as “necessidades reais, mas com a ideia que se forma sobre essas necessidades e da sua eventual extensão”, pelo que o valor do terreno é indissociável do valor da construção que nele se pode realizar.

Os estudos de Park e Burgess (1925) citado por Correia (1993), Escola de Chicago, partiram do pressuposto que o valor do solo resultava de um processo de licitação entre os seus utilizadores potenciais, pelo que foram definidos padrões de localização dos usos do solo de acordo com as licitações surgidas, tendo concluído que o *“valor do solo era a influência determinante na segregação social de áreas locais”* (Correia, 1993: 126). Em 1950, *“Hawley as unidades familiares são distribuídas de acordo com o valor do solo, a localização de outros tipos de unidades e o tempo e custo de transporte aos centros de actividade”* (Correia, 1993: 126) económica.

Para Costa (2009: 619), os preços da habitação *“variam consoante as zonas da cidade e conforme os atributos do local onde está situado as suas características físicas, os requisitos urbanísticos para esse local, as acessibilidades, as externalidades negativas ou positivas, etc. [...]”* dependendo de factores associados à Micro-Localização, Macro-Localização e Factores Gerais (associados a variáveis conjunturais e de investimento na propriedade imobiliária”.

Assim, nos factores de micro-localização são estudadas variáveis relacionadas com os custos da promoção imobiliária (solo, subsolo, dimensão, forma, declive, inserção da parcela no tecido urbano local), as características do produto final (exposição solar, vistas,

³ Citado por Bailly (1978), Correia (1993), Rebelo (2002) e Carvalho (2005)

equipamentos e serviços nas proximidades) e ao risco de investimento (dimensão da propriedade, idade, estado de conservação, obsolescência física e funcional, especificidade).

Para os factores de macro-localização são estudadas variáveis relacionadas com características intrínsecas da zona (qualidade ambiental e social, nível de dotação de equipamentos e infra-estruturas), com a acessibilidade (em transportes públicos ou individuais) aos pólos de interesse da vida urbana e com os direitos de construção (densidades permitidas e normativa aplicável à transformação da propriedade).

No terceiro grupo de factores, os gerais, são estudadas variáveis territoriais associadas à dimensão e dinâmicas de crescimento do espaço urbano, às políticas urbanísticas e às políticas fiscais e de crédito ao nível nacional, consubstanciadas na eficiência da administração urbanística.

Para Paulo Correia, *“Os factores que influenciam a formação dos preços no mercado imobiliário são políticos, económicos e psicológicos, o que dificulta a análise dos comportamentos do mercado de solos. A análise torna-se complexa quando não há uma clara segmentação dos mercados em função dos usos do solo regulamentados em planos territoriais”* (1993: 23).

Para a administração Pública, os factores que determinam o valor da propriedade imobiliária relacionam-se com a formação do valor do solo e deve alicerçar-se na política de solos adoptada pelo Estado, que disciplina a sua apropriação jurídica, económica, administrativa e funcional, ou seja, centra-se na Lei dos Solos (DL 576/70; artº 7ª – Define os terrenos para construção e outros fins; e DL 794/76 de 5 de Novembro – Definição de terreno urbano), no DL 168/99 (artº 25º e 26º) – Classificação dos Solos e Cálculo da “justa indemnização - Código das Expropriações), e no DL 287/2003 (artº 38º – determinação do valor patrimonial, artº 39º - valor base dos prédios edificados – Código do Imposto Municipal sobre Imóveis).

No regulamento da CMVM (nº 97/11) baseado no DL nº 294/95 de 17 de Novembro, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários estabelece os critérios de avaliação dos imóveis para fundos de investimento imobiliário. Assim, no artigo 3º (objectivo da avaliação), esta deve ser efectuada *com o fim de fornecer à entidade gestora uma informação rigorosa e objectiva do melhor preço caso o imóvel fosse transaccionado em condições normais de mercado* e, segundo o artigo 4º (métodos de avaliação), devem ser adoptados para avaliação de imóveis os seguintes métodos:

- a) **Método comparativo:** *consiste na avaliação tendo por base o preço praticado para outros imóveis com as mesmas características físicas (aspectos fisiográficos, dimensão, tipologia, etc), o mesmo enquadramento (social, biofísico e urbanístico) e com informação credível do mercado;*
- b) **Método de actualização de rendas futuras:** *consiste na determinação do preço através do somatório dos cash-flows efectivos ou previsivelmente libertados e do seu valor residual no final do período de investimento previsto;*
- c) **Método dos múltiplos do rendimento:** *consiste na determinação do preço através do quociente entre a renda anual efectiva ou previsivelmente libertada, líquida de encargos de conservação e manutenção, e uma taxa de remuneração adequada às suas características e ao nível de risco do investimento, face às condições gerais do mercado no momento da avaliação;*
- d) **Método de substituição** *(consiste na soma do valor do terreno e de todos os custos necessários para a construção de um imóvel com as mesmas características físicas e funcionais.*

Para Ruy Figueiredo, 2007, existem três métodos correntes na avaliação imobiliária, o *método comparativo*, o *método do rendimento* e o *método dos custos*, dependendo a sua escolha do fim a que se destina a avaliação (alienação, hipoteca, imposto, inventário, expropriação, avaliação de activo), do tipo de imóvel (habitação, comércio, escritório, armazém, terreno urbano, terreno agrícola, terreno industrial) e da disponibilidade de dados (informação específica sobre imóveis).

As avaliações dos bens imobiliários são executadas no âmbito da actividade das entidades credoras, têm a finalidade de conhecer os valores na concessão de crédito bancário e relacionam-se com a eventual hipoteca a que o bem fica sujeito), no âmbito das expropriações por utilidade pública (têm a finalidade de determinar a compensação monetária a atribuir ao proprietário anterior), no âmbito fiscal para definição do valor patrimonial do bem imóvel (relaciona-se com os impostos a serem imputados ao bem em causa), no âmbito da actividade seguradora para determinar o valor de risco seguro ou coberto a atribuir em situação de acidente, no âmbito do processo civil relacionado com falências, com licitações, processo de inventário, etc e, finalmente, no âmbito das transacções para aferir os processos de compra e venda de propriedades imobiliárias.

O método comparativo fundamenta-se no “*conhecimento do mercado local e dos valores pelos quais se têm vindo a transaccionar as propriedades análogas a que se pretende avaliar. Neste método, o valor do imóvel é determinado por comparação com outros semelhantes, de que são conhecidos os valores de*

venda ou de oferta de venda no mercado imobiliário, [...] pelo que a informação disponível assume uma importância fulcra” (Figueiredo, 2007: 43). Neste método, a fiabilidade da avaliação depende da competência e integridade básicas do avaliador, da disponibilidade de dados pertinentes à mesma e da habilidade e capacidade científica do tratamento e análise dos referidos dados.

O método comparativo é mais adequado na avaliação de habitações e terrenos, visto estas transacções serem mais frequentes. Baseia-se nos seguintes pressupostos: *a) a existência de um mercado imobiliário activo; b) a obtenção de informação correcta em quantidade e qualidade; c) a existência de transacções de imóveis semelhantes* e, tem associados riscos na sua aplicação, relacionados com *a existência e interferência de critérios subjectivos na avaliação da propriedade relacionados com o avaliador (cultura, domínio da técnica, interesse económico, entre outros) e com a inexistência, raridade ou falta de constância de bens análogos ao bem sujeito a avaliação.*

O método do rendimento “*é especialmente adequado para a estimação dos valores das propriedades imobiliárias que se encontram arrendadas a determinado valor de renda ou que podem fornecer ou já forneceram um determinado rendimento, em regra periódico (mensal, anual, sazonal, etc).* [...] Os conceitos de renda e de rendimento são muito próximos, mas reflectem processos remuneratórios diferentes” (Figueiredo, 2007: 117). Assim, a *renda* corresponde ao valor pago por terceiros pelo uso da propriedade imobiliária e o *rendimento* corresponde ao valor obtido pela exploração própria do bem imobiliário (resultado líquido de uma actividade desenvolvida – ex: loja de bairro) ou resultado obtido pelo arrendamento do bem imobiliário por parte do proprietário (ex: arrendamento da referida loja de bairro a terceiros). Esta última concepção de rendimento confunde-se com a concepção de renda, mais é perspectivada pelo proprietário e não pelo inquilino.

“*A avaliação de um bem imobiliário com recurso ao método do rendimento utiliza a seguinte formula: $V=R*12/T$, em que V representa o valor presumível da propriedade, R representa a renda mensal bruta e T representa a taxa de capitalização bruta*” (Figueiredo, 2007: 118). Neste método, o rigor da avaliação está associado à capacidade para estimar a taxa de capitalização bruta (T) e da capacidade para estimar as rendas potenciais presentes e futuras.

Em síntese, para se obter o valor de um bem imóvel, segundo o método do rendimento, é preciso definir ou estimar *o valor locativo do imóvel, a receita bruta esperada durante o prazo de sua vida económica útil, a provisão da desvalorização inerente ao tempo útil de vida do imóvel, as despesas operacionais, o valor de em caso de perda total e a taxa de capitalização a adoptar* (Norma Brasileira para avaliação de Imóveis, 2002: 29).

O método do custo, “*também designado por método do custo de reprodução ou método do custo de substituição, fundamenta-se na estimação do custo de reprodução ou de substituição da propriedade a avaliar, correspondendo o custo de reprodução ao custo de realização de uma construção igual à avaliar e o custo de substituição ao custo de realização de uma construção apenas idêntica (mesma capacidade, utilidade ou rendimento) a avaliar*” (Figueiredo, 2007: 183).

Para determinar o valor do imóvel consideram-se o valor do terreno, o custo da construção (devem ser considerados os factores de desvalorização e/ou de valorização da propriedade imóvel), os encargos de comercialização do empreendimento e o lucro do promotor da operação imobiliária, pelo que o cálculo do valor corresponde ao somatório das componentes atrás enunciadas. Para a aplicação deste método e estimação do valor do imóvel pode-se implementar uma *abordagem estática* que “*pressupõe que o investimento é realizado num universo sem inflação (inflação homotética) em que todas as rubricas da despesa e da receita evoluem com o mesmo ritmo (inflacionário), a vida do investimento é instantânea e corresponde à data de avaliação*”, ou uma *abordagem dinâmica* que considera as “*rubricas distribuídas no tempo, em que os seu valores são estimados a preços da data da avaliação e/ou a preços que se pressupõe que irão ocorrer*” (Figueiredo, 2007: 185).

Este método é aplicado em investimentos que se traduzem em *operações de construção de raiz* (o investidor adquire um terreno infra-estruturado, promove a construção do edifício e transfere para terceiros o produto construído), em *operações de loteamento* (o investidor adquire o terreno e promove o seu loteamento e infra-estruturação e transfere para terceiros os lotes aptos para construção) e/ou em *operações de reabilitação* (o investidor adquire a propriedade imóvel, procede à sua reabilitação com as técnicas construtivas adequadas e transfere a propriedade imóvel para terceiros).

É, portanto, um método mais adequado para avaliar o *nível exposição ao risco* e determinar a *atitude perante o risco*, visto que permite, num “*primeiro momento, quantificar o grau de exposição ao risco associado ao investimento, com recurso à estimação das probabilidades de ocorrência dos valores indicadores utilizados para medir o desempenho do investimento e, num segundo momento, permite determinar o procedimento do investidor em relação aos activos objecto de análise, isto é, quais os activos deverá aceitar e quais os que deverá rejeitar, em função do grau de risco que cada um apresenta*” (Figueiredo, 2007: 244).

2.3. Exemplo de um estudo desenvolvido para análise comparativa dos valores de mercado para habitação

Apresentaremos, como exemplo, um estudo desenvolvido no Laboratório Nacional de Engenharia Civil (LNEC) pela Investigadora Paula Couto, no âmbito de uma tese de doutoramento, tendo por base os dados com valores de transacções de imóveis para habitação.

“É feita uma análise comparativa de valores de transacção de imóveis para habitação, que correspondem ao preço do imóvel em euros dividido pelos metros quadrados da sua área útil” (Couto et Ali., 2006: 6).

Segundo a autora, o estudo foi realizado tendo por base os dados registados no acto da aquisição da habitação, tendo-se registado o valor, o ano, a localização, a área útil (em metros quadrados), a natureza do imóvel, tipologia, estado da obra (em construção, licença de habitação, pronta a habitar), ano de conclusão e número de proprietários.

“As metodologias utilizadas para o estudo dos dados foram estatísticas, tendo-se trabalhado os mesmos, numa primeira fase, com técnicas de estatística descritiva para obter o valor mais provável de cada célula geográfica em estudo e, numa segunda fase, com técnicas de estatística inferencial para estimação do valor nas células em que não se verificou nenhuma transacção. O valor da transacção referido à unidade de área útil da habitação transaccionada (euros/m²) foi considerado como variável independente e as variáveis dependentes consideradas foram: variáveis quantitativas - área útil do imóvel e ano de conclusão da obra; variáveis qualitativas - tipologia do imóvel e qualitativas binárias - natureza do imóvel, estado da obra e primeira mão.

Na primeira fase foram calculados parâmetros estatísticos de medida da tendência central (média, mediana e moda) e de medida da dispersão (variância, desvio padrão e coeficiente de variação) dos dados, tendo sido feita uma análise factorial das correspondências. Na segunda fase, depois de obtidos os valores mais prováveis de transacção referidos à unidade da área útil para cada célula geográfica em que se verificaram transacções, esses valores foram regionalizados e através de uma técnica de estatística espacial de inferência, denominada krigagem linear estacionária simples, foram estimados os valores correspondentes às células geográficas em que não se verificaram transacções” (Couto et Al., 2006: 7).

Segundo a autora, com este estudo é possível concluir:

“As freguesias dos centros históricos de Lisboa e do Porto apresentam coeficientes relativamente baixos possíveis de explicar por três razões: primeiro são zonas residenciais consolidadas com pouco

mercado, segundo as habitações destas zonas são procuradas para escritórios, terceiro na data de recolha dos dados ainda não se fazia sentir o mercado de reabilitação de habitações antigas que já é uma tendência hoje em dia;

As maiores dispersões observadas nos valores das amostras dizem respeito a freguesias em que coexistem habitações já construídas há várias décadas com recentes pólos de expansão imobiliária;

Tanto ao nível do concelho como ao nível do distrito conseguem-se associar células de maiores coeficientes com o traçado de vias de comunicação importantes;

A proximidade do litoral apresenta em geral valores de coeficientes mais elevados que em alguns casos particulares podem ser explicados pelo facto de a amostra incluir habitação para turismo, com preços relativamente elevados e áreas mais reduzidas, apresentando valores de transacção por metro quadrado de área útil bastante elevados;

Em geral o concelho capital de distrito apresenta o valor de coeficiente mais elevado entre todos os concelhos do próprio distrito, observando-se uma diminuição do valor dos coeficientes com o aumento do afastamento à capital do distrito, excepto em poucos distritos em que se verificam outras influências mais fortes;

Ao nível nacional destacam-se os distritos de Lisboa, Porto e Coimbra, por serem os três pólos de maior desenvolvimento, e ainda Faro e Setúbal pelo desenvolvimento turístico e pela proximidade a Lisboa;

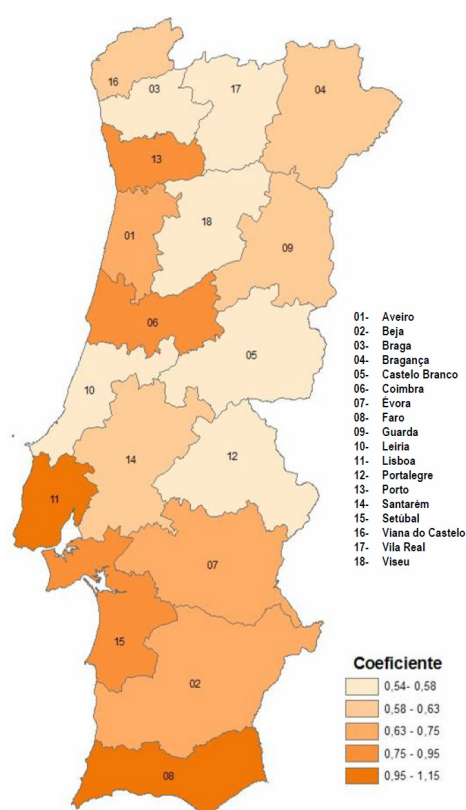
Em geral o sul do país apresenta coeficientes mais elevados do que o norte do país que pode dever-se ao facto de as propriedades no sul terem maior dimensão, apresentando um valor de transacção do imóvel (construção + terreno) superior para a mesma área útil da habitação” (Couto et Alli., 2006: 7). (Figura 4)

Se atendermos à explicação da autora para os baixos coeficientes encontrados nas Freguesias dos centros históricos das cidades de Lisboa e Porto (*zonas urbanas consolidadas*) encontramos uma primeira justificação das características do mercado imobiliário, visto que “a falta de equilíbrio no mercado imobiliário deve-se principalmente à longa duração da vida útil das construções que torna lento o processo de mudança numa cidade” (Correia, 1993: 131), tornando o mercado imobiliário imperfeito.

As tendências de litoralização que existem neste estudo face ao valor dos índices apurados, por um lado são produto da forte concentração da população e das actividades na faixa litoral do nosso país, por outro, à luz da economia urbana, em que as escolhas de localização das famílias, devido à imobilidade dos edifícios, têm de ser feitas em função do stock de habitações efectivamente existente, sendo necessário, a quem realiza a estes

estudos, proceder-se a uma “arbitragem entre a quantidade de espaço, a distancia ao centro, as características do espaço e sua envolvente e o preço, assumindo a localização não uma variável de escolha, mas sim restringida pelos edifícios já existentes para venda ou para arrendamento” (Rebelo, 2002: 141). (Figura 4)

Figura 4: Coeficientes de localização para determinação dos valores de mercado da habitação, por distrito, Portugal, 2004

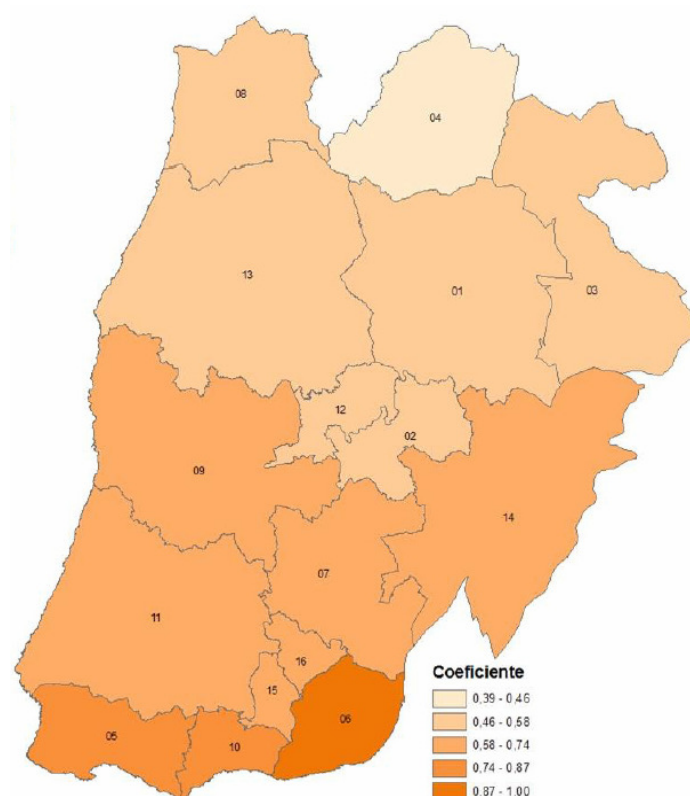


Fonte: Couto et alli., 2006

Os coeficientes de ponderação determinados para a determinação do valor da habitação por metro quadrado, revelam as diferenças que existem no interior do distrito de Lisboa. Na figura (5), é notória a influência que a cidade de Lisboa (concelho de Lisboa) exerce sobre o território, visto os concelhos limítrofes à cidade de Lisboa apresentam valores superiores, enquanto os concelhos de fronteira, afastados da capital, apresentam valores inferiores. Esta dispersão coincide também com a distribuição geográfica por NUT

e, com algum esforço, podemos também deduzir que estes valores reflectem a expansão da área urbana e a sua qualidade de construção (linha de Cascais valorizada). (Figura 5)

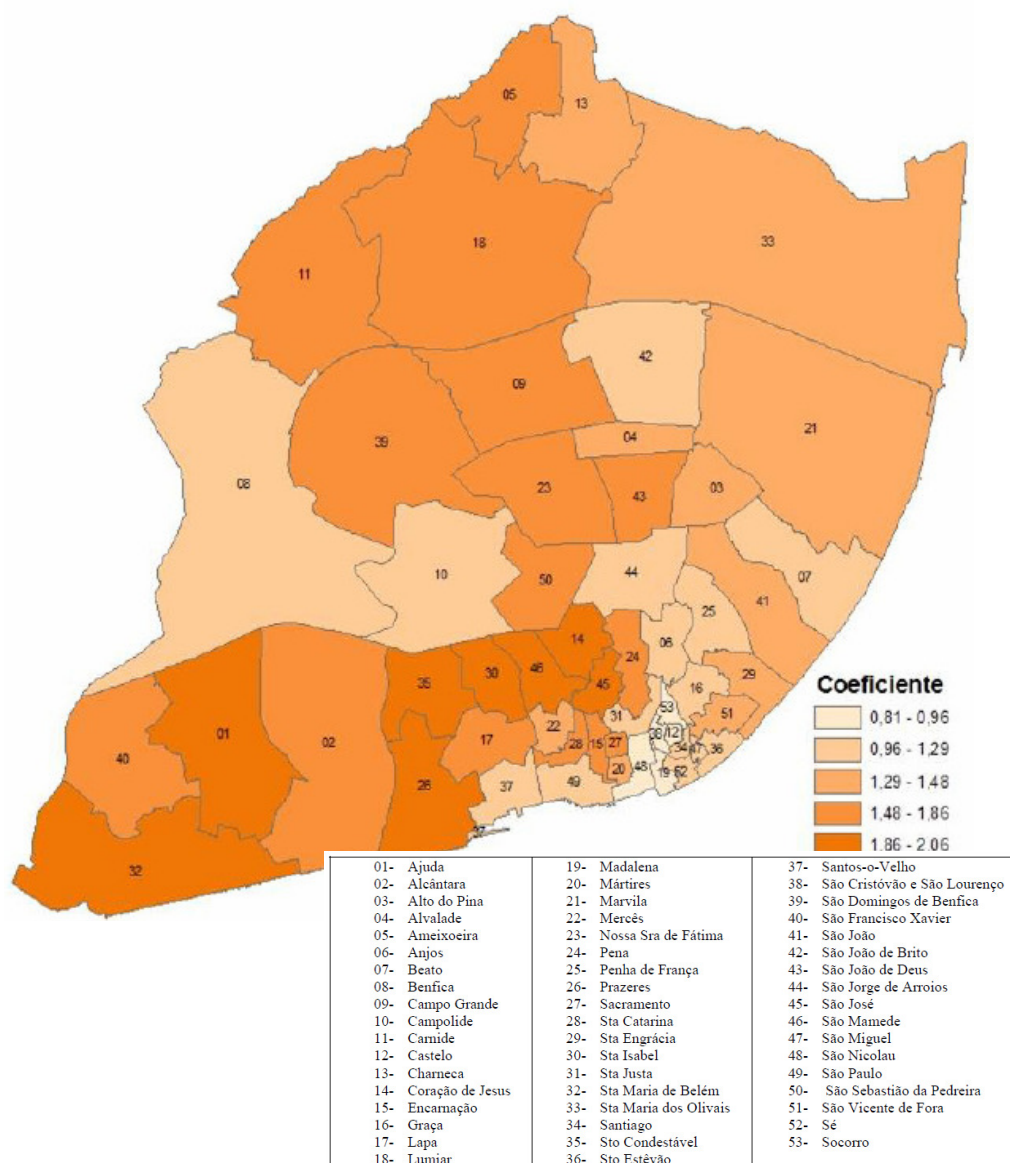
Figura 5: Coeficientes para a determinação dos valores de mercado para habitação, nos concelhos do distrito de Lisboa, 2004



Fonte: Couto et al.li, 2006

Na figura 6, identificamos dois eixos de maior valorização, o eixo ribeirinho (Baixa – Algés) e as avenidas novas (Av. da Liberdade, Av. da República, Campo Grande - Alvalade e Telheiras). A presença do Parque das Nações como uma nova centralidade já se verificava em 2004, visto que a coroa oriental apresenta um valor intermédio e constante para as freguesias vizinhas a Santa Maria dos Olivais. Se o estudo se tivesse realizado em 2010, cremos que os eixos Santa Apolónia – Parque das Nações e Parque das Nações – Olivais, apresentariam valores idênticos aos dois eixos referidos inicialmente.

Figura 6: Coeficientes para a determinação dos valores de mercado para habitação nas freguesias do Concelho de Lisboa, 2004



Fonte: Couto et al.li, 2006

3. As implicações do planeamento urbanístico no mercado imobiliário

Os Planos Directores Municipais (PDM) resultantes da legislação de 1990 (DL 69/90 de 2 de Março), legislação revista com o objectivo de tornar o processo de elaboração deste mais expedito, atendendo à necessidade de cobrir o território com instrumentos de gestão territorial e captar os fundos comunitários disponíveis, passaram a atribuir uma importância muito significativa ao perímetro urbano, ao proibir loteamentos exteriores ao espaço definido como urbano. Esta importância possibilitou a diferenciação valorativa entre espaço urbano, apto para a construção, e espaço rural, fortemente condicionado, pelo que foi impulsionador de uma especulação imobiliária com graves consequências para o ordenamento do território. *“Esta nova racionalidade de planeamento aproxima o PDM do licenciamento. Ele passa a constituir a referência directa para a emissão de licenças ou a sua recusa, quando não existam PU ou PP. [...] Seria de esperar que esta figura do PDM assentasse – de forma explícita ou implícita – numa relação de adequação com os objectivos normais da promoção imobiliária privada, sob riscos de surgirem disfuncionalidades geradas pela incompatibilidade entre aqueles e os parâmetros do plano”* (Carvalho: 2005: 17).

Os Planos resultantes desta revisão legislativa tiveram como principal característica a sua generosidade face ao perímetro urbano e um excessivo consumo de espaço com prejuízo directo para os solos com aptidão agrícola. Foram planos expansionistas, baseados na lógica da oferta excessiva para diminuir o preço final de aquisição das habitações.

Com a publicação do DL 48/98 de 11 de Agosto, Lei de Bases do Ambiente e do Ordenamento do Território, são *“introduzidas duas alterações muito importantes: o princípio da compensação e da indemnização que todos os planos de uso do solo devem contemplar face aos proprietários (artº 18º) e a possibilidade de negociação aberta entre câmaras municipais e promotores imobiliários no âmbito do planeamento do uso do solo, em níveis inferiores ao do PDM (artº 17º). [...] Estavam assim lançadas as bases para uma nova relação entre o sistema de planeamento territorial e a promoção imobiliária”* (Carvalho: 2005;18).

O Código das Expropriações, Lei 168/99 de 18 de Setembro, no artigo 26º, cálculo da justa indemnização pressupõe que *“num aproveitamento economicamente normal, o valor do solo apto para construção deverá corresponder a um máximo de 15% do custo da construção, variando, nomeadamente, em função da localização, da qualidade ambiental e dos equipamentos existentes na zona, sem prejuízo do disposto no número seguinte.”* (vários autores), em suma, com esta lei os valores de indemnização em caso de expropriações podem aproximar-se dos valores praticados

pelo mercado imobiliário. Em 1999 com a publicação da Lei de Bases do Ordenamento do Território e Urbanismo, DL 380/99 de 22 de Setembro, e em 2003, com a publicação do DL 310/2003 de 10 de Dezembro e do DL 316/2007 de 19 de Setembro, é definido o Regime Jurídico dos Instrumentos de Gestão Territorial (RJIGT), onde se preconizam soluções para actuar ao nível do PDM, para que nos PDM existentes, se torne mais flexível a programação da urbanização, devendo esta depender da elaboração de PU, PP ou da delimitação de Unidades de Execução (que podem ser de iniciativa privada, embora a sua localização e programação devam depender das orientações estratégicas das câmaras municipais). O RJIGT *“prevê que o Município deverá estabelecer metas e prioridades promovendo uma execução coordenada e programada do planeamento territorial e os proprietários passam a ter o dever de participar no financiamento de infra-estruturas e equipamentos públicos, embora tenham o direito à distribuição perequativa dos benefícios e encargos decorrentes dos instrumentos de gestão territorial vinculativos dos particulares”* (Pereira, 2003:183).

Com a introdução destas alterações ao nível da gestão ficam definidos, embora que só na generalidade, os princípios para uma distribuição equitativa das *mais-valias* resultantes da existência de planos.

A ideia dominante em relação ao papel do PDM, nas operações de loteamento urbano, é que estes permitiram conter e regular as operações promovidas pelos promotores particulares. No entanto, estes não impediram que as operações de loteamento urbano continuassem a ser o suporte dos modelos urbanísticos preconizados para a cidade contemporânea, onde edifícios e espaços públicos deixam de ser referências para a organização da cidade.

A limitação das políticas municipais que disponibilizam quotas de oferta de habitação a custos ou preços controlados, para equilibrar a promoção imobiliária norteadas pelo mercado, não produziu efeitos significativos, quer por falta de cobertura legal dos procedimentos inerentes ao accionamento de tais dispositivos, quer pela fragilidade dos recursos financeiros municipais. Em relação à cativação programada de solos para construção, previsto na Lei dos Solos ainda em vigor (DL 576/70), para satisfazer as necessidades de habitação não cobertas pela promoção privada, o PDM ainda se mostrou mais comprometedor da capacidade dos Municípios alcançarem esse objectivo. Nesta conjuntura, a promoção privada foi responsável pela promoção e construção dos novos loteamentos urbanos, localizados em zonas consolidadas ou de expansão.

Em relação ao valor da propriedade imobiliária, o planeamento urbanístico, assume um papel preponderante, visto que é através deste que os *usos do solo* e os *direitos de construção* dos imóveis para habitação (e outros) são definidos e permitidos. É também através do planeamento urbanístico que a estrutura formal do espaço urbano se formaliza, visto que se *“trata de uma dimensão qualitativa que compreende a definição de um máximo para a altura das fachadas (através da volumetria, da cêrcea ou do número de pisos), de dimensões mínimas ou máximas para o lote (área, frente, profundidade), das características dos planos marginais, do dimensionamento e do perfil do sistema viário e da métrica dos restantes espaços públicos”* (Carvalho, 2005: 67).

É inegável que o planeamento urbanístico pode contribuir para uma valorização da propriedade imobiliária, quando define índices de ocupação que permitam uma densidade óptima (equilíbrio entre a área de implantação da construção e a área da parcela sujeita a construção), ou contribuir para uma desvalorização quando define índices superiores ou inferiores, mas, também, quando vincula a propriedade a determinados usos origina um comprometimento em relação ao investimento imobiliário. A aplicação de determinadas taxas na infra-estruturação das parcelas também podem trazer diferenciação no valor do bem imobiliário, visto que em determinadas situações para atrair determinados investimentos definem-se critérios urbanísticos penalizadores para usos habitacionais e que favorecem ou isentam outros usos, como por exemplo, os comerciais. Em suma, *“a configuração do espaço em sede de planeamento urbanístico, na perspectiva do produto imobiliário ao qual se associa um valor que varia ao longo do tempo (parcialmente em função de factores que o próprio planeamento urbanístico controla), constitui a ligação teórica entre o valor da propriedade imobiliária e o planeamento urbanístico”* (Carvalho, 2005: 68).

Na primeira parte deste capítulo concretiza-se uma proposta de investigação para a problemática e conclui-se com a apresentação conceptual do modelo de investigação.

Na segunda parte faz o enquadramento do surgimento do Parque das Nações à luz das políticas de intervenção das cidades pós-industriais. Caracteriza-se o Parque das Nações nos seus aspectos urbanísticos e equaciona-se um modelo de trabalho de campo e de recolha de informação para a área de estudo.

1. Proposta de modelo de investigação

“A ocupação do espaço urbano é um facto que se traduz no terreno, simultaneamente pela implantação de um determinado tipo de construção e pela localização de certas actividades que podem ou não corresponder-lhe. [...] Isto pode traduzir-se numa planta onde, em vez de um simples traçado de ruas e de quarteirões, se indique a forma e a utilização dos edifícios. [...] Nesta expressão estática, momentânea, encontra-se, simultaneamente na cidade e em relação a ela, o resultado da evolução dinâmica, no tempo, das relações funcionais entre os diferentes intervenientes das vicissitudes urbanas. São estas relações funcionais, espontâneas ou voluntárias, que constroem o que se pode chamar organização do espaço” (Beaujeu-Garnier, 1980: 142). Do que se deduz, é que a análise da utilização do espaço permite-nos perceber como este se organiza e quais as relações possíveis entre todos os elementos espaciais (*rede social, política de empresas, aspectos financeiros*, entre outros). Os modelos teóricos propostos por muitos autores que estudam a cidade, têm tentado perceber a ordem espacial e os fundamentos dessa ordem (organização). Alguns basearam-se na distribuição e implantação espacial das actividades – o modelo das zonas concêntricas proposto por E. W. Burges, 1923, a propósito da cidade de Chicago que analisou a implantação das actividades comercial, administrativa, residencial e dos transportes. O modelo da teoria dos sectores proposto por Hoyt, 1939, para a localização das residências tendo por base a repartição dos rendimentos ou o modelo dos núcleos múltiplos proposto por Harris e Ullman, 1945, para cidades de *grande dimensão*. O factor comum a estes modelos é o facto destes se basearem na perspectiva descritiva como método privilegiado de interpretação da espacialização da realidade urbana.

“Todos os modelos descritivos, de base espacial, podem ser criticados, mas será injusto não considerar que cada um contem uma parte de exactidão. [...] A complexidade dos meios urbanos não se pode reduzir a este ou aquele esquema que pode caracterizar um certo tipo de cidade numa determinada época e para uma série de manifestações bem definidas” (Beaujeu-Garnier, 1980: 146).

Tendo por base as motivações, os economistas urbanos, desenvolveram modelos microeconómicos para uma explicação da distribuição do mercado fundiário (*renda fundiária de carácter geral*).

A teoria de Hurd, 1903, citado Beaujeu-Garnier, 1980, por foi uma das primeiras a dar importância aos transportes, à concorrência e a especulação e, segundo esta, o valor do solo urbano decresce proporcionalmente ao tamanho da cidade e ao afastamento do centro.

Outros modelos foram elaborados para explicar a espacialização do valor do solo urbano. O modelo de Wingo, 1962, citado por Bailly, 1978, Correia, 1993, estabelece a *"relação entre o tempo do trajeto e o custo do transporte, por um lado, e o valor fundiário, por outro"*. O valor fundiário de uma propriedade imobiliária depende da aproximação ao centro da cidade e tem um comportamento inversamente proporcional à distância ao centro, ou seja, *“ao aumento de tamanho da cidade corresponde a um aumento da densidade e do valor fundiário com a aproximação ao centro”*.

O modelo de Alonso, 1964, citado por Bailly, 1978, Correia, 1993, Carvalho, 2005, dá importância à disponibilidade financeira das famílias, *em que o orçamento familiar (B) se decompõe em três partes: despesa com os transportes (T), despesa com o alojamento (L) e despesa com os restantes consumos necessários (C), em que $B=T+L+C$* . Neste modelo considera-se que o rendimento familiar determina a escolha da habitação, isto se mantivermos os rendimentos (B) e os consumos necessários (C) constantes, a variação da despesa com os transportes (T) vai influenciar a despesa com o alojamento (L), existindo uma função inversa entre estas variáveis (ao aumento da despesa dos transportes equivale a uma diminuição da despesa com o alojamento, ou vice-versa. Para Alonso, *uma melhoria nos transportes e no seu preço, faria alargar os limites da cidade com um consequente aumento do valor dos preços do terreno e uma diminuição do preço da propriedade fundiária do centro da cidade devido à diminuição da pressão fundiária*.

Outro modelo, de R. Mayer, 1965, citado por Bailly, 1978, Beaujeu-Garnier, 1980, Correia, 1993, Carvalho, 2005, pressupõe um *valor decrescente da carga fundiária do centro para a periferia e na progressão inversa do valor do tempo perdido em deslocações da periferia residencial para o centro* (no centro existe uma maior concentração de empregos). *O preço do solo na periferia é*

equivalente ao preço do solo agrícola acrescido dos custos de viabilização e equipamento, de uma quantia que corresponde a uma antecipação sobre o valor alcançado pelo solo urbanizável e de uma taxa de raridade quando há pouco terreno para construção (Beaujeu-Garnier, 1980: 148). Neste modelo, o aumento da quantidade de terrenos infra-estruturados e disponíveis para construção, associado a uma *melhoria da velocidade dos transportes urbanos*, assim como a criação de centros secundários, *reduziria os valores fundiários e da taxa de raridade*.

Dos modelos teóricos expostos, podem ser retiradas algumas conclusões gerais: “*os valores médios são estabelecidos por um gradiente crescente, por zonas concêntricas da periferia para o centro, sem limites nítidos nem traçados regulares. Os transportes podem deformar estas zonas concêntricas, onde as curvas isócronas são também de «isopreço» e de «isovenda». As modificações da rede de comunicações, assim como o aparecimento de centros secundários podem actuar nos valores fundiários, em que o mercado do solo passa a ser influenciado por fenómenos de multi-centralidade*” (Beaujeu-Garnier, 1980: 148).

“*Essas críticas dizem, fundamentalmente, respeito a falta de aderência do espaço real (cuja heterogeneidade introduz uma dimensão de concorrência monopolista), desconsideração da imperfeição ao alcance dos agentes económicos, bem como das questões relativas aos direitos de construção e direito de propriedade, ou da regulação do mercado e do papel da instância oferta, para além de distorção deliberada da realidade para permitir o tratamento matemático*” (Carvalho, 2005: 45).

Os modelos, aqui sucintamente apresentados, caracterizam-se por uma formalização analítica da realidade com recurso aos métodos matemáticos e por uma abordagem *marshalliana*, em que o consumidor é soberano e o tratamento das questões inerentes a formalização do valor da propriedade imobiliária se faz pela maximização da função utilidade.

Estas abordagens “*relegaram para segundo plano o papel da informação subjectiva – nomeadamente a relacionada com os factores psico-sociológicos de formação do gosto e de opinião – com impacto no preço do solo urbano*” (Carvalho, 2005: 46).

“*Fora da corrente anglo-saxónica, Maurice Halbwachs, 1909, foi autor duma contribuição importante para o estudo do solo urbano. Partindo dos dados empíricos sobre a influência da expropriação sobre os preços de terrenos (construídos e livres) em Paris entre 1860 e 1900, Halbwachs tentou demonstrar que o factor «situação» (nesta ou naquela rua ou bairro) é essencial para a determinação do seu valor. Aspectos simples como a proximidade do grande comércio, das zonas de negócio, de locais de diversão ou de lazer, e os estratos sociais dominantes em cada rua ou bairro influenciam mais o valor do solo do que o custo de produção das edificações*” (Correia, 1993: 124).

Assim, para este autor, citado por Correia (1993) e Rebelo (2002), as *influências sociais* e a ideia que se forma das *necessidades associadas* ao terreno (não necessariamente reais), formam um «*valor de opinião*» que é mais vinculativo ao valor do terreno que as influências económicas. Outro aspecto importante, relaciona-se com a *localização do terreno* (assume um «*valor locativo*»), visto que os mais procurados para novas edificações, por razões de prestígio e sociais, podem ter uma incidência final extremamente variável no valor da propriedade imobiliária. “*Halbwachs observa ainda (tal como Marshall) que a distinção entre os valores do terreno e a construção (para terrenos edificados) é artificial, já que os dois valores são indissociáveis. Procura mostrar os efeitos das acções daqueles que apelida de «especuladores», que procuram apropriar-se hoje do valor da promessa de ganhos futuros, e que caracteriza como sendo aqueles que «exprimem e conduzem a consciência colectiva»*” (Correia, 1993: 125).

Outros factores na formação do valor do solo são identificados por Halbwachs, citado por Correia (1993: 125), tais como:

- i) “*a forte correlação entre o valor do solo e a economia em geral (em ciclos de expansão o preço do solo sobe, em situação inversa o preço desce),*
- ii) *a oferta e a procura (não encontra uma relação constante entre as baixas de preços e aumentos significativos da oferta),*
- iii) *o ritmo de construção e a evolução dos preços do solo (o desajustamento entre a construção com tempos de execução demorados e a oferta de terrenos mais sensível a conjuntura económica),*
- iv) *a valorização dos terrenos próximo das áreas densamente edificadas, equipadas e infra-estruturadas,*
- v) *a valorização da opinião e da consciência colectiva na explicação da formação dos valores da propriedade imobiliária”.*

No Plano Estratégico de Habitação 2008 / 2013, realizado pelo CET/ISCTE e Augusto Mateus Associados, identificam-se os factores que condicionam os mercados habitacionais⁴, afirmando-se que estes “*são fortemente influenciados pela capacidade de poupança e de investimento mesmo que frequentemente mediados por outros mecanismos financeiros e/ou políticos. Os estudos de Glen Bramley, Moira Munro e Hal Panson (2004) evidenciaram através da pesquisa econométrica que é nos rendimentos reais das famílias que se encontra a explicação, a longo prazo, da*

⁴ - Para estes autores o mercado habitacional é segmentado, existindo vários mercados: o mercado habitação de luxo, o mercado de habitação unifamiliar e pluri-familiar, o mercado habitação de promoção pública, o mercado de habitação de áreas de expansão, entre outros.

flutuação dos preços da habitação o que não é propriamente surpreendente se considerarmos que a habitação é um bem de consumo muito significativo e de “necessidade básica” apesar de apresentar características próprias, nomeadamente a fixidez e o longo tempo de amortização” (IHRU, 2008a: 31).

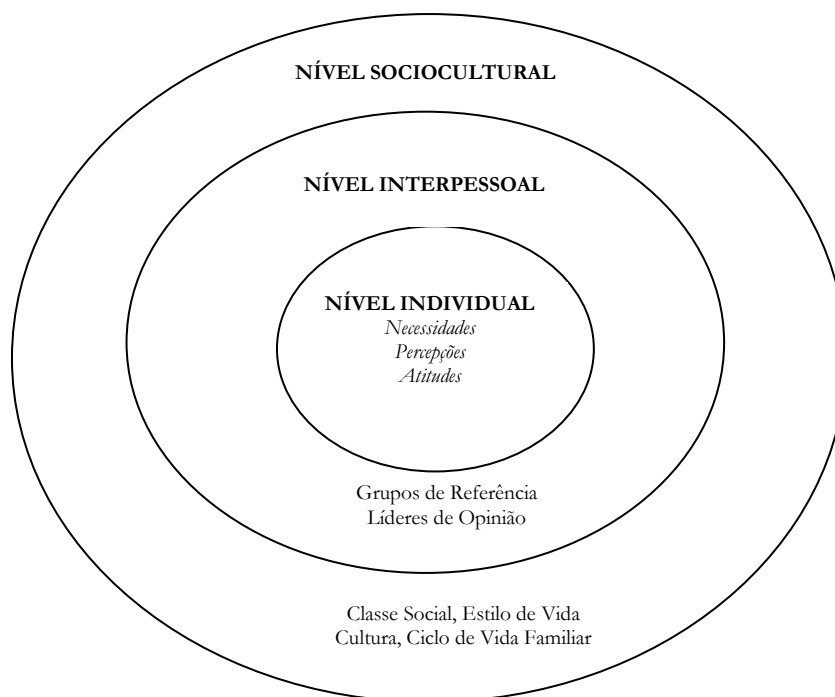
Na perspectiva do consumidor final, “o valor de um produto imobiliário irá ser medido pelo desvio entre o nível de satisfação (residencial) encontrado e o nível de satisfação esperado. [...] A referência ao valor de um produto ou de uma solução confronta sempre a satisfação de necessidades (ou desempenho de funções) e o custo (ou mais genericamente, o consumo de recursos) (Barbas, Bezelga e Henriques, 2000, 128).

No plano sociocultural, na dimensão individual, a satisfação residencial deve ser perspectivada através de quatro componentes: *a casa, os vizinhos, a rua e o bairro* (Freitas, 2000), enquanto na dimensão colectiva, a satisfação residencial deve contemplar dimensões de análise que se relacionam com o *percurso e a composição social, as condições da habitação, as potencialidades do empreendimento, os problemas do empreendimento e as relações de vizinhança* (Meneses, 1999). Deste conceito de satisfação residencial, podemos inferir que a habitação é um importante elemento de integração social e de socialização com forte influência na construção da personalidade dos indivíduos que nela habitam, pelo que a escolha da habitação está condicionada pelo *padrão social* do indivíduo e/ou da família e pela valorização *psico-sociológica* daí resultante. O conhecimento da produção de habitação é fundamental para perceber o alcance das estratégias de marketing dos promotores imobiliários e, conseqüentemente, o valor atribuído para a comercialização. Mas, por si só, é limitativo para um conhecimento pleno do mercado imobiliário e das políticas económicas associadas. Neste processo, torna-se fundamental analisar o comportamento do consumidor e os factores (internos e externos) que determinam a sua decisão, assim como os padrões sociais dominantes (tendências) resultantes da formulação de imagens (sociais e urbanas) provenientes de estratégias de marketing territorial. Se tomarmos como exemplo o Parque das Nações, facilmente percebemos que os preços praticados para a habitação correspondem a uma forte campanha de marketing territorial de valorização da imagem urbana e social do bairro.

Em suma, a diferenciação das escolhas na aquisição de habitação está relacionada com a existência de uma *valorização social do território*, proporcionada pelas *condições físicas do local* (vista, exposição solar, proximidade do mar, declive, etc), pela existência de espaços *verdes e de equipamentos culturais*, pela *centralidade* face à organização familiar (local de trabalho, escola dos filhos, local de lazer, proximidade de familiares, etc) e pelo *ordenamento do território* (PDM, PU, PP e outros).

Quanto à decisão de aquisição e de determinação do valor (aceitação do preço) está intrinsecamente associada à satisfação residencial, entendida como constituída pelas seguintes componentes: *a casa* (tipologia, funcionalidade, qualidade de construção, equipamentos, garagens, etc), *a rua e/ou o bairro* (prestígio da rua e/ou do bairro, a malha urbana, imagem de cidade projectada no exterior, a existência de equipamentos culturais relevantes, etc), os *vizinhos* (composição social, status socioeconómico, a proximidade familiar, etc) e a *capacidade económica* da família (rendimentos, condição perante o trabalho, etc). Os níveis explicativos do comportamento de aquisição, segundo Lendrevie et alli (1992: 82) e Dubois (1993: 25), centram-se ao *nível individual* e compreendem as necessidades, as percepções, as motivações, as atitudes, a personalidade e o auto-conhecimento, ao *nível interpessoal* e correspondem à influência dos grupos de referência (normas, estatutos, comportamentos e líderes de opinião) e ao *nível sociocultural*, referenciado pelas classes sociais dominantes e modo de consumo, pelo estilo de vida, pelos locais de compra, pela mobilidade social, pela cultura, pelo ciclo de vida familiar e pelo processo de compra familiar.

Figura 7: Níveis de explicação do comportamento de compra



Fonte: Dubois, 1993: 25

Nos estudos de economia e do comportamento dos consumidores, as análises têm-se centrado no comportamento da escolha e, por esta razão, na manifestação das preferências do consumidor, não na perspectiva da origem da escolha, mas sim na perspectiva das interacções que o consumidor estabelece para decidir por um determinado produto. Para Dubois (1993: 28), “*A teoria clássica é constituída a partir de três hipóteses: 1ª) o consumidor conhece a hierarquia das suas necessidades e o conjunto dos produtos susceptíveis de as satisfazer (condição de transparência); 2ª) a estrutura de preferências deve ser transitiva (condição de coerência); 3ª) o consumidor prefere sempre mais a menos (maximiza a utilidade) e por duas condições restritivas: é necessário considerar os preços dos produtos em questão e o rendimento disponível*”. As hipóteses permitem compreender o que o consumidor deseja e as restrições permitirão explicar o que fará o consumidor.

No mercado de habitação as duas primeiras hipóteses não se verificam, visto que o consumidor tem acesso a pouca informação, descontextualizada com a dimensão do mercado (resume-se a informação local) e a escolha ou a rejeição de uma determinada habitação não obedece à informação disponível, mas à percepção do objecto e aos factores subjectivos inerentes ao indivíduo ou à família. Para a terceira hipótese “*o consumidor não procura optimizar o seu comportamento, mas contenta-se em atingir um nível satisfatório do objecto considerado quanto às características essenciais (qualidade, preço, ...), é o que toda a gente constata depois de decidir*” (Dubois, 1993, 30).

Para o mercado de habitação poderemos adoptar a suposição de Lancaster, 1971, citado por Dubois (1993: 31), que afirma “*não ser o produto, em si, que gera a satisfação, mas os atributos que o compõem*”. Partindo desta suposição, um promotor imobiliário americano⁵, apercebeu-se que determinados apartamentos eram mais fáceis de vender, o que o levou a interrogar-se em relação aos preços praticados e às causas para as diferentes escolhas pelo consumidor. Questionou os consumidores em relação às suas preferências e ao que estariam dispostos a pagar para a sua satisfação. Das respostas obtidas percebeu que um andar do topo do edifício com vista para o rio seria o que os consumidores mais valorizavam, mas que estes estavam dispostos a perder alguns atributos em função do preço. Estariam dispostos a descerem 16 andares para manterem a vista em função do preço, mas, pelo contrário, preferiam um apartamento do 4º andar com vista em detrimento de outro do 8º andar sem vista. Com este procedimento, o promotor imobiliário estava a aplicar o método de *análise conjunta* que “*conjuga a quantificação dos atributos e os efeitos presumidos dos preços e dos rendimentos*” (Dubois, 1993: 32).

⁵ - Exemplo extraído de (Dubois, 1993: 33-34)

Se nos centrarmos ao nível do local da habitação, a compra desta depende da forma como o consumidor percebe a informação disponível, como a relaciona com o meio envolvente e a incorpora no seu conhecimento. Estamos a incorporar a percepção nos factores influenciadores do comportamento de compra.

“A percepção é um processo que se pode decompor em duas fases distintas: a sensação (mecanismo fisiológico através do qual os nossos órgãos sensoriais registam e transmitem os estímulos externos) e interpretação (que nos permite organizar este material e dar-lhe um significado)” (Dubois, 1993: 53).

A *sensação* faculta-nos a capacidade de distinguirmos as diferentes realidades, razão pela qual podemos ser selectivos em relação aos diferentes objectos. A *interpretação* organiza os impulsos sensoriais e converte-os em conhecimento, utilizando para tal as experiências anteriormente vividas e o conhecimento já adquirido.

Neste nível entram em acção um conjunto de factores condicionantes (culturais, sociais, económicos, psicológicos, físicos, entre outros) que vão actuar como filtros e vão processar a imagem conhecida (agora residual) num modelo real simplificado. Este modelo real simplificado é o resultado final do processo complexo que resulta da interacção entre o sistema sensorio - motor e as estruturas neurológicas responsáveis pelo sistema cognitivo do indivíduo. *“O sistema sensorio - motor está relacionado com a quantidade de informação espacial apreendida e o sistema cognitivo com a sua qualidade dessa mesma informação”* (Bridgman, 1995, citado por Monteiro e Barrias, 2002: 2). Ainda, segundo estes autores, *“a resposta aos estímulos ambientais é condicionada pelas vivências de cada um, mas contrariamente ao que se poderia supor, esta resposta não é mecânica, porque aos mesmos estímulos obtemos respostas diferentes, moldadas pela subjectividade de cada indivíduo. A subjectividade é condicionada pelos factores psicológicos inerentes à personalidade e pelos factores sociais e culturais impostos pelo grupo de inserção de cada indivíduo”* (Monteiro e Barrias, 2002: 2).

Na base da percepção estão *“pontos de referência⁶ que têm associados mecanismos de decodificação baseados em níveis (é caro, é barato), em associações (é caro, logo é de boa qualidade) e em generalizações (vive-se bem na cidade) [...] que sublinham a necessidade de se recorrer a dimensões subjacentes ou atributos (a proximidade, a similaridade, o contraste, etc ...) para organizar as percepções individuais. Uma tal concepção está na base da noção de **imagem de marca**”* (Dubois, 1993: 66).

⁶ - Poderão ser ambientais, habitacionais e produtos de consumo diário.

A finalizar e debruçando-nos sobre o processo de compra (aquisição), constatamos que existem um conjunto de etapas sequenciais que se distribuem por quatro momentos:

- a) *“a fase de despertar que leva a ideia de compra,*
- b) *a fase de recolha e tratamento de informação,*
- c) *a formulação e tomada de decisão,*
- d) *a avaliação das consequências”* (Dubois, 1993: 197).

1.1. O Modelo Conceptual

No modelo de análise, partiremos do pressuposto que a escolha do local de residência corresponde ao primeiro momento da decisão e que a escolha da habitação e a aquisição corresponderá a um segundo momento. Assim, o consumidor no primeiro momento valoriza o território e, posteriormente, valoriza a habitação. Outro pressuposto inerente à decisão, nos dois momentos, relaciona-se com o conjunto de factores associados ao indivíduo e à família e que classificaremos ao nível da dimensão psico-social. Estes factores relacionam-se com a cultura, o estilo de vida, a situação económica, a ocupação, a personalidade, o ciclo de vida familiar e as expectativas do consumidor. No processo de decisão, o consumidor, considera factores psicológicos em relação à casa (sentimento de segurança, nível de conforto, a qualidade dos equipamentos e a estética da casa e do prédio) e ao bairro/rua (sentimento de privacidade, a interacção social, a identidade, o sentimento de segurança, entre outros). Está portanto a materializar os seus desejos, as suas necessidades e as suas expectativas.

Em relação ao promotor imobiliário (oferta), a sua actuação tem-se pautado pela adopção de estratégias competitivas, que passam pela qualidade na construção e no produto final, pela inovação ao nível da tecnologia e dos materiais, pela diferenciação e segmentação do mercado, pela formação e qualificação da mão-de-obra e por estudos das exigências e gostos do cliente. Esta actuação está consubstanciada nas estratégias de marketing que estas empresas têm implementado. Os promotores poderão correr riscos associados aos financiadores (dificuldade de crédito e mais caro), aos empreiteiros (qualidade do serviço, prazos de execução e nos preços praticados) e à comercialização

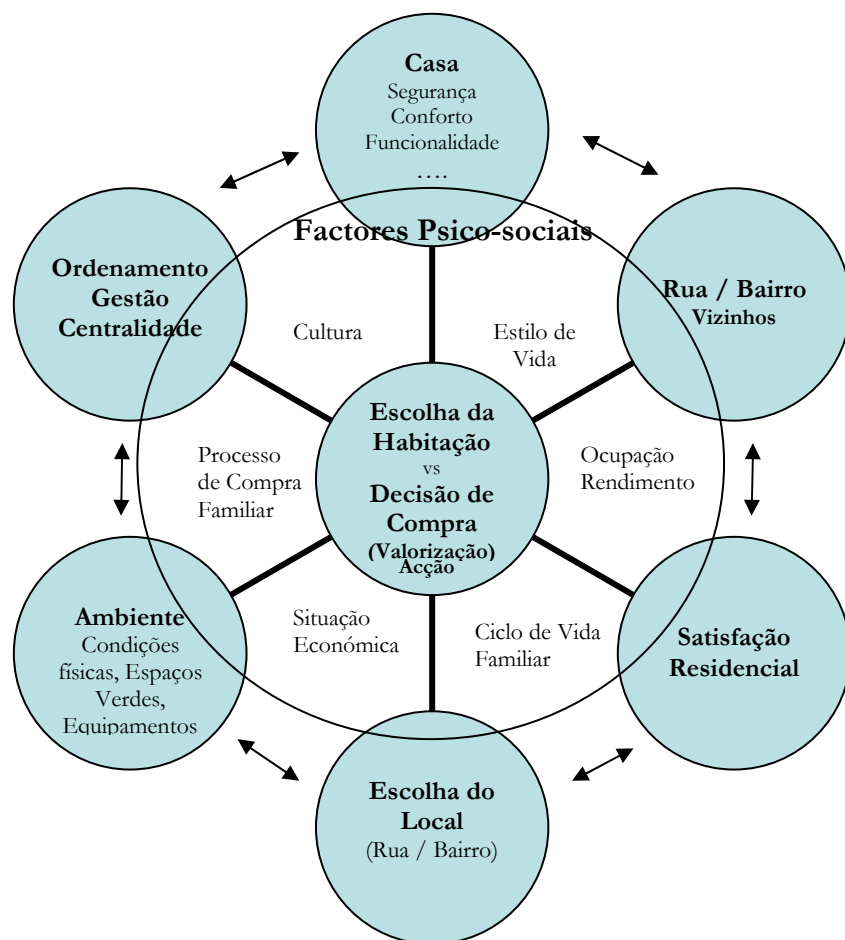
(conjuntura económica, mediadores, dificuldade de acesso ao crédito, etc). Existem ainda um conjunto de factores que podem influenciar o sucesso do segmento do mercado habitacional, tais como a escolha da localização, as acessibilidades, a dimensão e tipologia das habitações, a qualidade dos materiais e dos acabamentos, o preço e a margem associada, os impostos associados à habitação, o conceito de imobiliário, entre outros.

No mercado imobiliário, como nos mercados em geral, existe confronto entre os consumidores e os promotores, pelo que as análises divergem. O promotor pretende que o produto tenha um custo de produção mínimo e um máximo lucro, pelo contrário, o consumidor pretende uma qualidade elevada ao mínimo custo. Estão em confronto a rentabilidade do investimento e maximização do lucro, do lado da oferta, e a satisfação residencial e as expectativas, do lado da procura.

O modelo conceptual para esta investigação desenvolve-se numa temática de análise que tem como base a avaliação que o proprietário, ou potencial proprietário, faz da ocupação, ou futura ocupação, da habitação, da rua e do bairro e da relação sociocultural que preconiza com os vizinhos e/ou residentes do bairro. Esta avaliação terá em consideração a vivência psicossociológica do indivíduo, manifestada através da descodificação da percepção em relação à habitação e ao espaço urbano, por parte do proprietário, em que o processo de percepção é *“definido como um fenómeno que tem início nas vivências do indivíduo (mundo real vivido) e através dos sentidos processa a informação conhecida (real conhecido). Essa informação é armazenada através da memória e processada consoante as motivações e os comportamentos do indivíduo”* (Bailly, 1978: 187). A operacionalização far-se-á através da medição da satisfação residencial do proprietário, partindo do pressuposto que esta se constitui como um estado psicológico, posterior à compra e relativo (Dubois, 1993) e da incorporação das estratégias territoriais da área urbana escolhida como local de residência, sintetizada no valor atribuído à habitação.

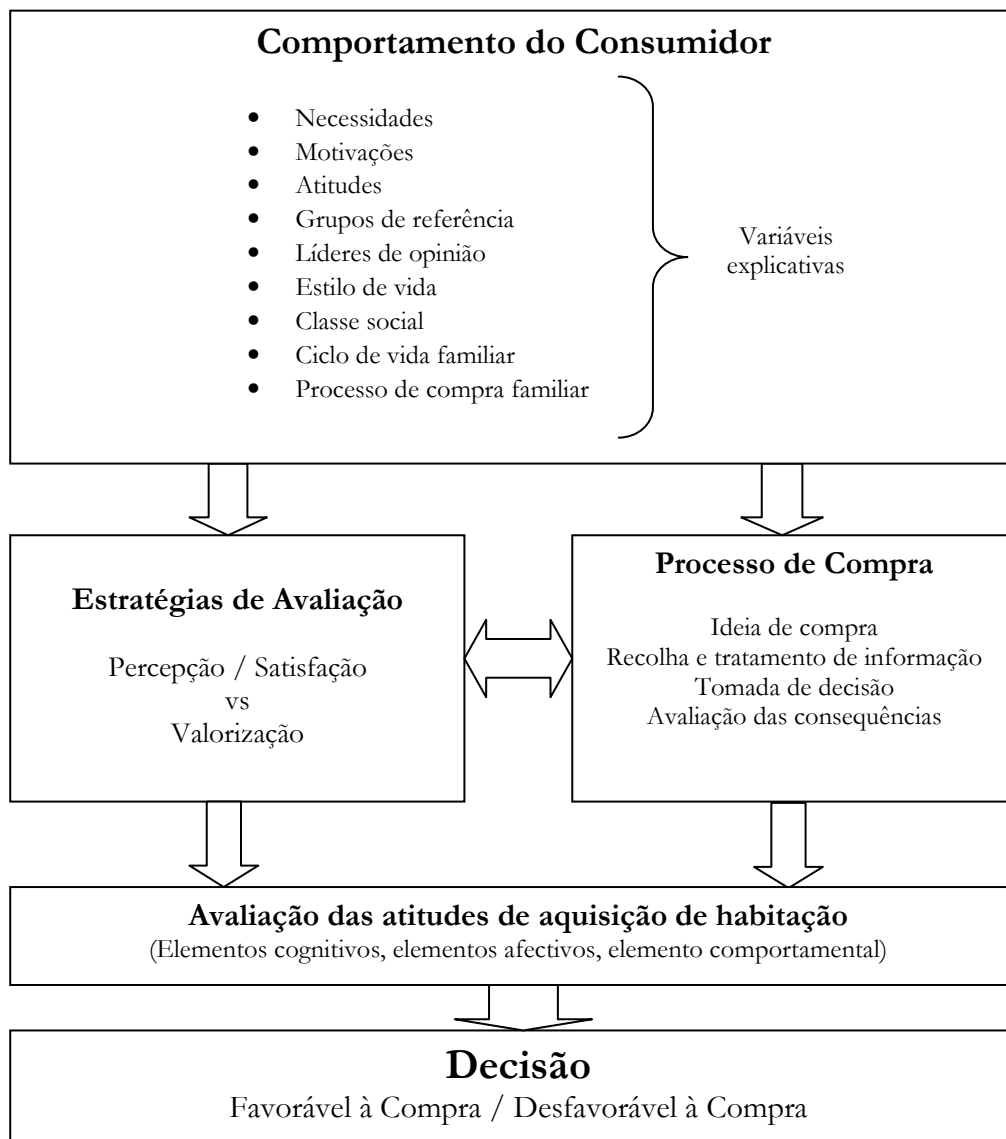
A escolha da habitação reflecte-se na decisão de compra e, consequentemente, na valorização que cada indivíduo ou família faz do objecto adquirido. Este processo é cíclico e depende de um conjunto de atributos de natureza psico-social (cultura, estilo de vida, ciclo de vida familiar, grupos de referencia, entre outros) que condicionam a avaliação dos atributos físicos e ambientais (casa, arruamentos, espaços verdes, equipamentos culturais, etc, ...) e dos atributos de organização e gestão do território (ordenamento e planeamento).

Figura 8: Esquema do processo de decisão em relação à aquisição de habitação



Na atitude de aquisição de habitação podemos identificar três “estádios de ação: as crenças ou os elementos cognitivos (são os elementos dos conhecimentos factuais – visita ao bairro, ao edifício, ao apartamento), os sentimentos ou elementos afectivos (gosto do bairro, do edifício e do apartamento, identificação com o espaço envolvente, os vizinhos, etc, ...) a tendência para a ação ou o elemento comportamental (nem sempre este nível está presente, por vezes o individuo revela comportamentos favoráveis aos dois níveis anteriores, mas não se predispõe para agir)” (Lendrevie, 1992, 89).

Figura 9: Esquema do Modelo Conceptual da investigação



Uma outra linha de acção de um possível modelo conceptual poderia também passar pela análise da actuação dos promotores imobiliários e as estratégias de actuação destes na valorização e comercialização da propriedade imobiliária. A compreensão dos modelos e das técnicas de avaliação utilizadas, o marketing comercial adoptado e a incorporação das estratégias territoriais da área de estudo, sintetizadas, tal como para a procura, no valor atribuído à propriedade imobiliária (assim como a possível margem de negociação) constituem uma fonte importante da explicação do mercado habitacional.

Perante a constatação de que existe um mercado imobiliário com condições específicas e que, concomitantemente, as políticas estratégicas de intervenção na cidade se fazem no sentido da promoção da imagem desta e no melhoramento da capacidade de atracção de investimento e de população, como se relaciona o mercado com estes objectivos, nomeadamente o consumidor versus o promotor, daí que, para um trabalho futuro, o objectivo central desta investigação se possa manter tal como foi anteriormente definido:

Como é que os factores intervenientes no processo de valorização da propriedade imobiliária afectam a decisão da compra de habitação?

Mas, decompondo-se o objectivo central nos seguintes objectivos específicos:

- ♣ Identificação dos modelos explicativos da oferta e da procura residencial no espaço urbano;
- ♣ Identificação e avaliação do peso dos diferentes factores que intervêm no processo de valorização da propriedade imobiliária (anteriormente enunciado);
- ♣ Identificação e avaliação dos elementos que intervêm no processo de decisão de aquisição de habitação:

a) do **lado da oferta**:

- i) Caracterização **das estratégias** e práticas de promoção e venda;
- ii) Definir **indicadores psico-sociais** de avaliação imobiliária, nomeadamente no que se relaciona com a intermediação simbólica;
- iii) Analisar a influência, no consumidor, das estratégias de marketing e das campanhas publicitárias e reconstrução dos conteúdos simbólicos transmitidos.

b) do **lado da procura**:

- i) Perceber a forma como o **Comprador (as famílias)** assimila a informação, como a classifica, como a valoriza e como a utiliza em seu proveito, no processo de aquisição de habitação;

- ii) Identificar a **diferença entre o desejo e a realidade**, incorporada através das transformações físicas, funcionais e ambientais (tanto no edifício privado como no espaço colectivo);
- iii) Compreender **as acções dos consumidores** no mercado imobiliário;
- iv) Aferir a **satisfação residencial** através do consumo/apropriação do espaço;
- v) Identificar os perfis dos grupos sociais mais permeáveis à diferenciação residencial através da análise das respectivas motivações e avaliação pós-ocupacional.

2. Parque das Nações: Estudo de Caso

O Parque das Nações é um bom exemplo de intervenção urbana ocorrido em Portugal e enquadra-se nas intervenções urbanas desenvolvidas nos anos oitenta e noventa do século passado em muitas das grandes cidades dos países ditos desenvolvidos.

A intervenção operada no Parque das Nações foi uma operação de renovação e requalificação urbana, constituindo-se esta como uma política de cidade que preconiza a valorização patrimonial e ambiental de áreas degradadas. Este tipo de intervenção tem como objectivos fazer retornar a população à cidade, inverter a degradação física do edificado e revitalizar a economia através da introdução de novas actividades e da readaptação das existentes. Esta política apoia-se na participação conjunta do sector público e do sector privado, através de parcerias. Em algumas situações surge associada a grandes eventos que potencializam a intervenção e internacionalizam a acção de intervenção, atraindo investimentos estrangeiros e adoptando soluções *standard* para a resolução dos problemas existentes.

Num contexto mais alargado, também se poderá qualificar a intervenção ocorrida, como uma forma de regeneração urbana, visto ter-se apoiado numa autoridade excepcional (Parque Expo, Sa) conferida por legislação específica e em planos de excepção com plenos poderes de intervenção, dotados de regulamentos muito rígidos e de regras de expropriação e/ou alienação capazes de resolver as situações problemáticas que surgiram. Em suma, a

regeneração é uma resposta de planeamento à resolução dos problemas urbanos que não podem ser resolvidos de uma forma clássica ou sectorial.

Poderemos considerar que o nosso estudo de caso, o Parque das Nações, se enquadra nesta linha de acção, pelo que o seu principal responsável de planeamento e ordenamento definiu a intervenção e a área da seguinte forma:

«E, se não sabemos o que é a cidade amanhã, mas queremos que ela contribua de forma positiva, sabemos que permanecerá como espaço de encontro, aberto à utilização social e ao relacionamento humano e à inovação - pelo que devemos privilegiar o espaço público e também o espaço privado de utilização pública e de encontro, a mobilidade, a boa qualidade ambiental, dos serviços urbanos e arquitecturas, a criatividade e qualidade estética, a inovação.

Pretendemos na EXPO 98, hoje Parque das Nações criar um centro como referência nuclear da cidade, contribuindo para a sua estruturação e valorização a partir do sítio, espaço público, ruas, edifícios e pessoas que o habitam. Não excessivamente racional, nem utópico, nem arbitrário; não limitado à boa forma como um objecto; antes um local de relação de signos, aberto e unificador, garantindo a continuidade da pesquisa e informação urbana sem cair na sua banalização» (Baptista, 2008: 3).

2.1. A intervenção urbana no Parque das Nações

O Parque das Nações localiza-se na zona oriental da cidade de Lisboa, na margem Norte do rio Tejo, ocupa por uma área de 330 hectares, distribuída pelos concelhos de Lisboa (freguesia de Santa Maria dos Olivais) e de Loures (freguesias de Moscavide e de Sacavém). (Figura 11) Esta área apresentou uma evolução dispare ao longo da sua história de ocupação, mas de certa forma idêntica às áreas orientais das grandes cidades europeias. Até ao final do século XIX foi uma zona rural. Na industrialização de Lisboa, primeira metade do século XX, foi este o local escolhido para a implantação da primeira refinaria petrolífera do país. Nas ligações aéreas entre a Europa e os EUA, efectuadas em hidroaviões, estes faziam escala na então inaugurada Doca dos Olivais, depois de amarrarem no rio Tejo (Mar da Palha).

Nos anos 60 do século passado, a zona deteriorou-se e transformou-se num campo contaminado, repleto de detritos das indústrias obsoletas aí localizadas. Este local passou a ser um amontoado de edifícios em ruínas, toneladas de aço e de ferro retorcido, tanques de combustível abandonados, um velho matadouro, centenas de contentores marítimos

empilhados, cemitérios de material de guerra, incluindo viaturas militares destruídas. Esta era a paisagem dominante do local.

Tendo por pretexto a realização da última Exposição Mundial do século XX, que decorreu em Lisboa de 22 de Maio a 30 de Setembro de 1998, e a requalificação urbana e ambiental da área (seleccionada para o evento pelas suas características ambientais e urbanas), iniciaram-se os trabalhos de requalificação em 1993 e projectou-se a sua conclusão para 2007.

A intervenção urbana⁷ preconizada para esta área pretendia criar um espaço urbano de elevada qualidade funcional, ambiental e residencial, que integrasse várias funções urbanas e favorecesse uma vivência equilibrada e voltada para o rio. Pretendia-se ainda disponibilizar aos residentes os mais diversos serviços de apoio (comércio e restauração, escolas, espaços de lazer ou infra-estruturas desportivas, hospital e outros serviços complementares). O projecto de urbanização deveria potencializar a revalorização da relação da cidade com o rio, a recuperação do ambiente e da paisagem e a integração deste espaço no tecido urbano, criando uma nova centralidade na cidade de Lisboa.

A área de intervenção foi alvo de uma renovação urbana total. A intervenção fez-se a dois níveis. A primeira intervenção foi de limpeza e descontaminação - qualificação dos solos e regularização ambiental (descontaminação química dos solos e das águas subterrâneas, a selagem do Aterro Sanitário de Beirolas e do saneamento, a despoluição e regularização da parte terminal do rio Trancão) e libertação do espaço das funções existentes (a realocação de actividades e da população, a desmontagem e a demolição das construções existentes).

A segunda etapa foi da criação de cidade com a definição dos vários planos de intervenção, onde se destacam o Plano de Urbanização e o Regulamento, e a criação do desenho urbano que possibilitou a infra-estruturação da área.

A inovação na intervenção centrou-se na capacidade que houve em dotar toda a área de modernas infra-estruturas urbanas. Uma das mais importantes é a Galeria Técnica, equipada com telecomunicações em fibra óptica, rede de frio e calor, um sistema de recolha centralizada de resíduos sólidos, a par dos restantes serviços públicos (água e electricidade), proporcionando a todos os residentes uma excelente qualidade de vida. Esta tecnologia

⁷ - Estudo preliminar de urbanização, realizado pelo Arq. Nuno Portas em 1993 com o objectivo de integrar a visão estratégica de ordenamento e governância.

moderna permitiu instalar sistemas automáticos que, utilizando o ar, transportam os resíduos através de condutas subterrâneas até uma Central de Recolha.

O sistema criado tem vantagens a todos os níveis, visto que permite a automatização da recolha e transporte dos resíduos sólidos urbanos para locais centralizados de armazenamento, de forma muito mais cómoda para os utentes e com custos de exploração mais reduzidos.

Estas inovações técnicas, o desenho urbano (simples e fluido ao longo do rio) e o simbolismo associado à realização da exposição mundial foram os factores positivos utilizados no Marketing e na Promoção Imobiliária.

Figura 10: Divisão Administrativa do Parque das Nações



Elaborado com base na Carta Administrativa Oficial de Portugal e Ortofotomapa (Inst. Geográfico Português)

Fonte: (Gato, 2009: 122)

Em simultâneo, a existência de modernas redes de telecomunicações de grande velocidade de transmissão de dados e imagens (em cabos de fibra óptica) permitiu atrair grandes empresas nacionais e internacionais, completando, assim, o sucesso da promoção imobiliária do Parque das Nações.

A operação imobiliária prevista caracterizava-se por uma área bruta de construção de 2.500.000 m² (aproximadamente). Do total da área bruta de construção prevista, 1.240.000 m² destinava-se a habitação, 610.000 m² destinava-se a escritórios, 170.000 m² destinava-se a comércio e 300 000 m² eram destinados a outros fins.

O horizonte de concretização do plano de urbanização do Parque das Nações apontava inicialmente para o biénio 2009-2010. Em 2008 estava concretizado praticamente todo o processo das vendas de lotes de terrenos e de licenciamento para construção de edifícios destinados à habitação.

A população residente potencial prevista⁸ no termo do projecto, era da ordem das 25.000 habitantes, a população residente provável prevista era de 20.000 habitantes, enquanto o número de trabalhadores rondaria os 22.500 indivíduos. O número de fogos previsto era de 8.300 (aproximadamente) com uma área média por fogo de 150 metros quadrados (Fonte dos dados: *Parque Expo, SA – site oficial*).

No Censo de 2001, nesta área realizado pelo INE em colaboração com a Parque Expo, SA, a população residente totalizava 3.000 habitantes, repartidos por 1.160 famílias. Os edifícios construídos acendiam a 186, com 1.660 alojamentos disponíveis (Fonte dos dados: Gato, 2009: 115⁹). Actualmente, a população residente está estimada em 19.000 habitantes e os fogos disponíveis aproximam-se dos 8.000, visto que os lotes de construção destinados à habitação estão praticamente todos ocupados, conforme previsão do Plano de Urbanização.

Da consulta aos sites das principais empresas imobiliárias a operar no Parque da Nações (Era, Remax, Veigas Imobiliária, Century21, Espaço, Custo Justo, Fitamétrica, ...), durante os dias 02 a 14 do mês de Agosto de 2010, os valores médios de comercialização dos apartamentos centravam-se nos 140 mil euros para as tipologias T1, 190 mil euros para as tipologias T2, 370 mil euros para as tipologias T3, 430 mil euros para as tipologias T4 e

⁸ - Plano de Urbanização do Parque das Nações.

⁹ Remetendo para Parque Expo e INE (s/d), *Alguns elementos de suporte a um estudo populacional do Parque das Nações* (policopiado).

valores superiores a 550 mil euros para tipologias T5 ou mais. Destas consultas foi possível verificar que os preços variam em sentido decrescente da linha do rio para o interior do Parque (para tipologias T3¹⁰, 490 mil euros na 1ª linha do rio, 420 mil euros na 2ª linha, 380 mil na 3ª linha e 260 mil junto à linha do comboio) e de Oeste para Este (apresentam valores mais elevados na área correspondente ao concelho de Lisboa e junto ao Pavilhão do Conhecimento, Oceanário e Pavilhão Atlântico).

Quadro IV: Preços médios dos apartamentos do Parque das Nações publicitados na internet para o período de 02 a 14 de Agosto de 2010

Tipologia	Apartamentos referenciados	Preço Mínimo (euros)	Preço Máximo (euros)	Média (euros)
T1	11	116.000	185.000	14.000
T2	38	134.000	280.000	19.000
T3	54	245.000	490.000	370.000
T4	23	390.000	600.000	430.000
T5 e mais	17	490.000	1.200.000	550.000

Fonte: Sites das empresas imobiliárias com oferta de apartamentos para o Parque das Nações

Os pontos fortes do Parque das Nações relacionam-se com a dimensão da área que totaliza 330 hectares, com a presença do rio Tejo, com uma frente ribeirinha de 5 quilómetros e com os espaços verdes previstos e construídos. Na zona verde, com 110 hectares, distinguem-se os parques do Tejo, com 92 hectares, do Cabeço das Rolas, com 7 hectares e o Jardim Garcia de Orta, com 1 hectare. Estas zonas verdes são compostos por 20.000 árvores, 70.000 arbustos e 1.500.000 herbáceos. (Fonte: Parque Expo, SA – *site oficial*)

A existência de grandes equipamentos âncora de referência nacional e internacional, o caso do Pavilhão Atlântico, do Oceanário e da Feira Internacional de Lisboa, complementados com a existência dos



Imagem 1: Estátua Homem – Sol

(Fonte: commons.wikimedia.org)

Jardins da Água e das Ondas, do Passeio das Tágides, do Cais Português e por muitos

¹⁰ - Tipologia mais frequente e talvez a mais procurada.

outros locais de lazer, atraem um milhão de visitantes mensalmente. Os percursos pedonais permitem passeios a pé no Parque das Nações e são um dos passatempos favoritos dos seus visitantes e moradores.

A intervenção artística está frequentemente presente, quer ao nível das ruas e avenidas (ex: Calçada do Mar Português), quer ao nível da arte urbana estrategicamente implantada (ex: Estátua Homem - Sol, de Jorge Vieira).

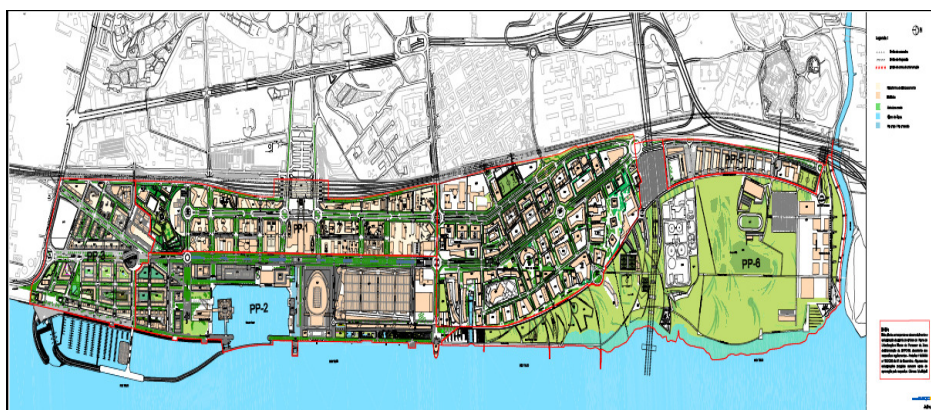
As intervenções artísticas também se estendem aos edifícios, tanto através da assinatura de importantes arquitectos (Edifício “Amarelo” da autoria de Manuel e Francisco Aires Mateus e “Pavilhão de Portugal” da autoria de Siza Vieira), como pela instalação de painéis de azulejos de grandes dimensões do pintor islandês Erró no Art’s-Business & Hotel Centre, de uma escultura de Charters de Almeida num edifício de habitação e de outra de José Aurélio no Edifício ZEN, entre outros exemplos.

Os residentes já dispõem de alguns dos serviços de apoio previstos no Plano de Urbanização, como comércio e restauração, escola, espaços de lazer e uma infra-estrutura desportiva, um hospital e outros serviços complementares, embora, deva salientar-se que alguns dos equipamentos previstos ainda não foram construídos.

As empresas beneficiam de um espaço urbano que integra as mais recentes tecnologias nas suas infra-estruturas e de edifícios construídos sobre plataformas que resolvem o problema do estacionamento.

As acessibilidades foram melhoradas através da construção de um novo equipamento, a Estação do Oriente, que permitiu a conjugação dos vários modos de transporte, e das grandes infra-estruturas viárias e ferroviárias (Ponte Vasco da Gama, variante à auto-estrada do Norte, Circular Regional Interior de Lisboa (CRIL), linhas ferroviárias suburbanas, metropolitano, rede viária da cidade). Foram também intervencionadas através da reconstrução e/ou requalificação de vários eixos viários situados na área envolvente da Zona de Intervenção, com particular realce para os trabalhos efectuados na Rotunda do Relógio, Avenida Marechal Gomes da Costa, Avenida Alfredo Bensaúde, Nó do Prior Velho, Praça José Queirós e na Avenida Infante D. Henrique. (Fonte: Parque Expo, SA – *site oficial*)

Figura 11: Plano de Urbanização do Parque das Nações



Fonte: Parque Expo, SA

A malha urbana é regular, está centrada na rua e na quadrícula rectangular de grande dimensão, a orientação destas faz-se ao longo da frente de rio e da linha do comboio. O desenho urbano é de elevada qualidade e potencia afluências elevadas de pessoas à área, devido à generosidade das ruas e praças, à orientação destas que proporciona “vistas para o rio” e uma envolvimento constante com o rio.

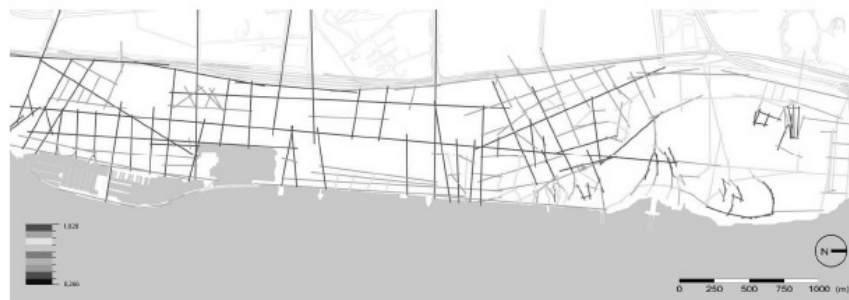
No contexto da região o Parque das Nações constitui uma nova centralidade para Lisboa, um factor dinamizador e estabilizador da zona oriental da cidade, até então desligada do sistema urbano regional, devido à promoção das acessibilidades no contexto da envolvente imediata (por exemplo: Olivais e Moscavide, com o centro da cidade e, através das avenidas novas, com a Região Metropolitana de Lisboa).

A construção do Parque das Nações insere-se numa filosofia de cidade contemporânea que pretende ser integradora de diversificadas identidades socioeconómicas e culturais. No entanto, devido à política urbanista implementada e ao marketing territorial desenvolvido¹¹, esta surge como um lugar tanto de integração (sobretudo das classes sociais com maiores recursos económicos - elites), como de repulsão (para as classes sociais de médio baixo rendimento que não tiveram possibilidade de concorrer economicamente com as classes sociais de elite que se instalaram na área). Esta leitura torna-se evidente nas características do espaço público do Parque das Nações – espaços pós-modernistas, com grande simbolismo, pautados por monumentos urbanos que provocam novas sensações

¹¹ - Promoveu a área através de uma imagem de modernidade, de cultura e ordenamento territorial único, baseada nas grandes praças implantadas no local, nos equipamentos culturais de excelência (Pavilhão Atlântico, Oceanário, Pavilhão do Conhecimento, FIL), no simbolismo da área herdado da Expo'98, nos espaços verdes construídos e na simbiose com o rio.

aos visitantes (ex: localizado no Jardim dos Jacarandás, na Alameda dos Oceanos, da autoria de Carsten Höller, encontramos um labirinto (Caminho) que permite aos visitantes percorre-lo entre loureiros e medronheiros e assim encontrar novas sensações inesperadas numa zona urbana) e susceptível de acolher diversas representações em função da cultura e da experiencia de cada utilizador – o que faz dela, uma cidade acolhedora e inclusiva.

Figura 12: As acessibilidades para e dentro do Parque das Nações



(Fonte: F. Serdoura e F. Nunes da Silva)

O Parque das Nações é um lugar contemporâneo por excelência, que se funda nos valores mais nobres da modernidade, o que pode ser reconhecido na sua paisagem, nomeadamente nas *“acessibilidades que a malha do parque das nações evidencia e nas grandes quadrículas que permitem que este espaço possa ser permeável. Em suma, é um factor importante para se perceber a relação entre o indivíduo e o espaço público no desenrolar da vida urbana”* (Serdoura e Nunes da Silva, 2006:



Imagem 2: Esplanadas ao Longo da rua
(Fonte: commons.wikimedia.org)

9), na qualidade do espaço público e na qualidade ambiental de todo espaço urbano.

As características do espaço público e a sua relação com as acessibilidades evidenciam as singularidades do Parque das Nações. Pela sua dimensão e organização, o espaço público evidencia as referências da vida urbana, os contornos da forma urbana e o confronto entre o morador e o visitante (bem público e o privado).

Como uma nova centralidade no contexto da cidade e da Região está dotado de uma diversidade de equipamentos e serviços, procurados tanto pelos moradores como pelos visitantes. Localizam-se neste local um conjunto de âncoras importantes e a maneira como estas se distribuem na malha urbana, neste caso a sua concentração na parte sul, nomeadamente o Oceanário, o Pavilhão Atlântico, o centro comercial Vasco da Gama, a dimensão arquitectónica dos edifícios e a qualidade dos materiais usados, a escala, a relação com o espaço público e os seus pormenores arquitectónicos, a sua função e o protagonismo no contexto local e regional, individualizam a paisagem urbana do local e estão na origem dos fluxos e dinâmicas que caracterizam o Parque das Nações.

Em síntese, os elementos geradores de movimentos pedonais no Parque das Nações podem ser entendidos através de dois subgrupos, a saber:

- a) *Equipamentos e Serviços* – aqui se incluem, escritórios, comércio, restauração e equipamento colectivos.
- b) *Equipamentos Sociais* – aqui se incluem Habitação, equipamentos de proximidade equipamentos turísticos e logísticos.



Imagem 3: Centro comercial Vasco da Gama
(Fonte: <http://fotos.sapo.pt>)

Como elementos identificadores da dimensão ambiental do lugar destacamos, os relacionados com o espaço público, nomeadamente espaços verdes e elementos de água, por serem os mais representativos da dimensão ambiental da paisagem na área de estudo e que, concomitantemente, condicionam as escolhas e preferências das pessoas que usam o espaço. O comportamento das pessoas face a dimensão ambiental do espaço público evidencia-se, dentre outras formas no seu uso para a realização de actividades sobretudo de lazer, em que as crianças a dada hora do dia usam o espaço público para as suas brincadeiras dada a



Imagem 4: vida no espaço público
(Fonte: www.portaldasnacoes.pt)

sensação de segurança que o espaço apresenta, os adultos e os velhos encontram no espaço público, pela sua qualidade ambiental, um lugar para contemplar o rio e a paisagem, facto que se pode assistir nos jardins, nos parques e nas praças presentes na malha urbana.

A disposição das árvores ao longo dos eixos de circulação e a sombra que produzem bem como os passeios ribeirinhos que servem também de referência para as escolhas dos percursos para os que usam o espaço. A relação que as pessoas procuram com o rio, faz dos passeios ribeirinhos eixos de eleição para as deslocações no Parque das Nações.

Centrando-nos agora no desenho urbano do Parque das nações, encontramos um bom exemplo do rompimento com o planeamento moderno e um bom exercício de *design* urbano. Facilmente se percebe que o regresso ao desenho da rua, tendo o homem como protagonista, ao invés da estrada onde o protagonismo é dado ao automóvel faz do Parque das Nações um espaço Pós-moderno de excelência, não obstante existirem algumas zonas de confronto entre o automóvel e o peão.



*Imagem 5: Passeios Ribeirinhos
(Fonte: www.prtaldasnacoes.pt)*

A coerência do panorama visual do Parque Expo expressa-se na forma dos seus espaços públicos (abundância de espaço, jardins largos, grandes praças, ...), na qualidade das ruas (passeios largos e em muitos casos ruas dedicadas exclusivamente ao peão com recurso a barreiras arquitectónicas de modo a conferir segurança), mobiliário de rua atraente, existência de pavimentos de qualidade (calcetados e com tradição – calçada portuguesa), arte pública e a arte no espaço público, em busca do conforto humano, as explanadas, os espaços de socialização as árvores e o ajardinamento.

Em síntese, o desenho urbano do Parque das Nações pode ser entendido através de dois subgrupos que operam no espaço público, a saber:

a) Espaço de circulação (largura dos passeios, pavimento dos passeios, passeios ribeirinhos, nível de segurança, barreiras arquitectónicas).

b) Mobiliário urbano (bancos para descanso, elementos estéticos, arte pública e elementos artificiais de projecção de sombra).



Imagem 6: Mobiliário Urbano
(Fonte: www.prtaldasnacoes.pt)

Contudo, o *design* urbano ao dar protagonismo a dimensão visual da cidade, está também a dar protagonismo ao sujeito observador, daí a análise dos comportamentos e das representações dos indivíduos, perante um dado cenário urbano, ser uma questão chave para a valorização da habitação, em particular, e para o planeamento urbano no geral. Porém, até que ponto o *design* urbano do Parque das Nações se relaciona com as pessoas que habitam o espaço? Esta resposta poderá ser um ponto de partida para investigações futuras.



Imagem 7: Arte no espaço público
(Fonte: www.prtaldasnacoes.pt)

A terminar esta breve caracterização do Parque das Nações, interessa reflectir sobre algumas questões ainda pertinentes.

A intervenção operada na zona oriental da cidade de Lisboa foi impulsionada pela realização da última exposição mundial do século. Este pretexto permitiu que se criasse em torno deste desígnio nacional, todas as condições logísticas para o sucesso da intervenção. O facto de se ter criado uma empresa pública gestora da área, com poderes de decisão e de execução, permitiu em tempo oportuno intervir sem que tivesse de ser confrontada com possíveis divergências provenientes das autarquias com poderes territoriais sobre a área de intervenção (Lisboa e Loures). Por outro lado, o desígnio nacional favoreceu o contributo desinteressado dos melhores *sábios* das diferentes áreas de intervenção, o que enriqueceu o produto final. A disponibilização de verbas do Orçamento do Estado que permitiram intervir sectorialmente a vários níveis (construção de infra-estruturas específicas e

melhoramentos diversos nas áreas envolventes foi outro dos factores de sucesso da operação que se caracterizou por um grande investimento público inicial.

A realização da operação pode considerar-se um êxito. Os objectivos propostos foram alcançados para a área já construída. A dimensão internacional preconizada no plano estratégico da cidade de Lisboa está em parte concretizada, atendendo a presença das empresas multinacionais, mas também à excelência dos equipamentos (FIL, Pavilhão Atlântico, Oceanário, Pavilhão do Conhecimento) que permitem a realização de eventos de carácter internacional (ex: torneio Ténis dos Mestres em 2000 e a projecção da cidade através do Oceanário).

A qualidade urbana também foi alcançada, proporcionando uma qualidade ambiental e residencial acima da média portuguesa, quer pelas soluções técnicas implementadas, quer pela quantidade e qualidade dos serviços existentes na área. No entanto, é notório que nesta área existe uma barreira provocada pela linha férrea que a transforma num gueto e a isola da encosta dos Olivais, provocando uma descontinuidade territorial. A expansão urbana para Norte ainda não está totalmente concluída, por razões ligadas aos construtores e não à comercialização dos terrenos pela empresa gestora. Esta situação está a gerar uma especulação fundiária que deveria ter sido evitada pela empresa gestora.

Contudo, podemos questionar a exclusividade da área, que pelas suas características únicas, atrai milhares de visitantes, proporcionando uma vivência urbana deficitária aos residentes, em momentos de grande afluência (fins-de-semana). Também poderemos reflectir sobre a estratégia de concentrar nesta área os equipamentos de qualidade superior, em detrimento de outras áreas da cidade ou do país.

Por último, interessa realçar que inicialmente os preços elevados, por metro quadrado de construção, não tiveram origem na especulação fundiária provocada pela inflação expectante dos terrenos, mas sim pela inovação tecnológica adoptada nas infra-estruturas e pela estratégia de marketing implementada. O elevado preço do solo provocou uma construção de fraca qualidade em alguns quarteirões, nomeadamente em edifícios construídos por Cooperativas de Habitação e, concomitantemente, um índice de construção acima do que seria de esperar para uma área de referência nacional. Outro problema que poderá surgir, relaciona-se com a gestão tripartida entre as autarquias e a empresa gestora, atendendo aos diferentes interesses e perspectivas de gestão que poderão surgir. Daí existir um processo de formação de uma freguesia promovido pela associação de moradores que ficaria integrada no concelho de Lisboa.

3. Aplicação do Modelo de Análise

Nos capítulos anteriores desenvolve-se um trabalho que conduziu o autor a uma nova perspectiva de análise do fenómeno estudado, tendo por base as teorias e investigações de autores reconhecidos no campo de acção deste trabalho. O contacto com estes autores alargou os horizontes e revelou perspectivas desconhecidas e não equacionadas inicialmente, mas, ao mesmo tempo, permitiu esboçar uma nova problemática já apresentada e que agora se operacionaliza.

Como foi definido no modelo conceptual de análise tem-se como pressuposto a existência de três níveis de explicação do comportamento de compra, a saber: o nível individual (necessidades, motivações e atitudes), o nível interpessoal (grupos de referencia, líderes de opinião) e o nível sociocultural (estilo de vida, classe social, ciclo de vida familiar, processo de compra familiar).

Os conceitos associados a estes níveis são os relacionados com a satisfação residencial, a percepção e a valorização da habitação, aqui equacionada em forma de preço final de aquisição. Assim, a satisfação residencial é entendida como sendo o grau de contentamento e ou de concordância positiva face às características da casa, da rua, do bairro e das condições ambientais e funcionais da área de análise (nível individual). São ainda consideradas dentro deste conceito as questões de nível interpessoal e sociocultural, tais como: o grau de contentamento e ou de concordância positiva com os vizinhos, com a influência da classe social dominante e dos líderes de opinião da área (que poderá ser medida através da projecção, da identificação e da sublimação em relação a estes), reflectida nos estilos de vida adoptados por parte da população residente. A percepção é aqui entidade como algo que tem origem nas vivências e cultura dos indivíduos e interiorizada através de processos cognitivos, sendo verificada através dos estímulos e das alusões a determinados comportamentos, ou seja, corresponde à forma como cada indivíduo processa a informação do mundo real e a interpreta em situações formais (ex: resposta a um inquérito de opinião). Quanto à valorização da habitação é aqui entendida como confronto entre as expectativas e a realidade, ou seja, pretender-se-á saber quais os pressupostos iniciais face ao preço solicitado e/ou pago e a mudança ocorrida nesses pressupostos após a ocupação da habitação.

Face a esta conceptualização, somos levados a acreditar que o preço solicitado para as habitações do Parque das Nações está, numa primeira fase, ligado ao simbolismo criado em torno da área urbana (resultante da exposição mundial aí ocorrida) e, numa segunda fase, ligado às ao estilo de vida urbana aí proporcionado (sensação de ar livre e de espaço, a possibilidade de praticar desportos de exterior, a grande metrópole internacional com as grandes empresas, etc, ...) e a uma classe social de elite. Estas nossas convicções levam-nos a colocar as seguintes hipóteses de trabalho:

- i) Para os residentes, o valor monetário pago pela habitação foi determinado pela imagem de marca do Parque das Nações?
- ii) Na formulação do valor monetário da habitação, o comprador dispôs da informação suficiente e necessária?
- iii) O comportamento do comprador determinou a aceitação do preço?
- iv) Passados dez anos, as expectativas iniciais ainda se mantêm?

Partindo destas hipóteses de trabalho os conceitos foram operacionalizados nas seguintes dimensões e indicadores:

- 1. **Sociodemográfica** (género, idade, estado civil, habilitações literárias, profissão, condição perante o trabalho, agregado familiar, rendimento familiar, bens imóveis -1ª residência, 2ª, ...)
- 2. **Espacial** (local de residência, local de trabalho, local de compras, local da escola dos filhos, local de lazer, local de férias, ...)
- 3. **Residencial** (tipologia da residência actual – fogo e prédio, número de proprietários, número de anos de ocupação, tipo de aquisição, tipo de financiamento, fase da construção no momento da aquisição, número de ocupantes, idade dos ocupantes, razões da aquisição, número de casas adquiridas, ...)
- 4. **Decisão da Compra** (meio de informação/conhecimento, número de apartamentos observados, pessoas que participaram na escolha, critérios utilizados inerentes ao edifício/apartamento - área de varandas, área de arrecadação, número de estacionamento, número de assoalhadas, funcionalidade, existência ou não de elevador, vista privilegiada ou não, estado

de conservação, segurança, novo ou usado, ano de construção, preço, promotor, critérios utilizados inerentes ao local – centralidade face à organização familiar, interacção social, identidade territorial, privacidade, ambiente construído, espaços verdes, transportes, ...)

5. **Satisfação Residencial** (geral, aspectos construtivos do prédio e do apartamento, da dimensão e funcionalidade dos espaços comuns do prédio e do apartamento, da estética do prédio, do local, ...)
6. **Formulação do Preço** (critérios - qualidade de construção, área da habitação, qualidade/estética do edifício, local, centralidade, o local, valorização, ...)

Para a recolha de informação o método seleccionado foi o inquérito por questionário, pelos custos envolvidos e pela facilidade de tratamento estatístico. Para a preparação do inquérito consideraram-se as características da população a estudar. Assim, o local de estudo foi várias vezes visitado para que se percebesse a organização de vida urbana dos seus residentes. Constatou-se que os residentes durante o dia estão ausentes, estando as habitações à guarda das empregadas domésticas, o que constitui um entrave à aplicação do questionário. Também se verificou que nos períodos nocturnos, os residentes são pouco receptivos, visto alegarem falta de tempo para nos atenderem.

Para a construção do questionário foram considerados os seguintes objectivos:

- a) Caracterizar a população residente do Parque das Nações nos aspectos sociodemográficos, residenciais e espaciais;
- b) Perceber o modo como a decisão de compra foi originada e quais os actores que influenciaram na decisão final;
- c) Apurar o grau de satisfação residencial, face às expectativas iniciais em relação ao edifício, ao apartamento e ao bairro;
- d) Compreender como a avaliação imobiliária – formulação do preço – se processa e quais as estratégias subjacentes a cada preço final, por parte dos compradores (Procura).

O questionário foi elaborado de acordo com os conceitos e as dimensões definidas para a operacionalização da problemática e os objectivos definidos para o mesmo.

Na primeira fase da construção do questionário foram convidados cinco colegas de trabalho (três residentes no Parque das Nações) a participarem na elaboração e pré-teste deste. Os critérios para a sua selecção foram os seguintes: ser proprietário de uma habitação adquirida depois do ano 2000, morar no Parque das Nações ou na cidade de Lisboa, estar num processo de mudança e de negociação de uma nova habitação. O autor explicou o objectivo do questionário e o objectivo da participação destes. Depois foi questionando os colegas e pediu que estes completassem as afirmações com pelo menos três alternativas.

De seguida apresentam-se algumas das questões colocadas e algumas das respostas obtidas:

a) O meu local preferido para viver tem de ter...

*Muitos espaços verdes, ruas sem carros, ser próximo do mar
Estar próximo do trabalho, da escola dos filhos, passeios grandes
Cinemas, teatros, jardins
Não deve ter poluição, não deve ter centros comerciais, não deve ter trânsito
Árvores, praças, prédios baixos, ruas largas, poucos carros*

b) A minha casa ideal tem...

*Tem 5 assoalhadas, áreas grandes, vista para o mar
Tem muita luz, grandes varandas, sala muito grande
Quarto de brincar, sol, vista sobre a cidade
Vista bonitas, quartos grandes, varandas com sol
Assoalhadas grandes, muita luz, vista do rio e grandes varandas*

c) Sinto-me bem na minha casa se...

*Não ouvir os vizinhos, se puder ver o mar, se tiver muito espaço
Se tiver sossego, se não tiver obras, se ouvir os passarinhos
Se tiver conforto, se deixar o carro na garagem, se me deixarem dormir
Se os amigos estiverem presentes, se puder ver o por do sol, se a cozinha for grande
Se tiver jardim, piscina e garagem*

d) Os meus vizinhos deverão ser...

*Simpáticos, pouco barulhentos e respeitadores
Pouco barulhentos, afáveis e compreensivos
Indiferentes, anónimos e silenciosos
Respeitadores....
Cuidadosos com o prédio, respeitadores e simpáticos*

e) O preço da minha casa foi aceite porque...

*Gostei muito do sítio, do apartamento e foi baixo
Gostei do apartamento, do prédio e o banco financiou
Os encargos foram baixos, a casa é boa e o local é bom
Gostei muito do apartamento, da disposição das assoalhadas e do prédio*

Tendo por base as afirmações elaboradas pelos colegas e o conhecimento da problemática por parte do autor, este elaborou um primeiro questionário que aplicou aos colegas convidados. A cada um dos inquiridos foi solicitado uma resposta e, a cada pergunta, um comentário à formulação da pergunta e uma avaliação da importância da pergunta.

Com a análise estatística às respostas do questionário e aos comentários elaborados, o questionário foi reformulado e dado como concluído.

Após esta etapa da construção do questionário foi feita uma tentativa de aplicação do mesmo. Considerando os objectivos deste trabalho, as dificuldades encontradas no terreno, e as características da população da área seleccionada, a opção mais adequada deverá recair na metodologia da entrega pessoal do questionário e marcação de uma data para recolha do mesmo já preenchido.

Atendendo à forma como a área urbana foi projectada, constituída por cinco zonas de intervenção, cada uma com as suas características específicas e de autores diferentes, dever-se-á privilegiar a amostragem por quotas para que a totalidade da área possa estar representada. Em cada unidade deverão ser considerados 20% do total da amostra, correspondendo estes à ponderação das habitações (apartamentos) face ao total. Nos critérios a definir para a entrega do questionário, dever-se-á ter em conta a proximidade / afastamento ao rio e o piso do edifício.

O inquérito não foi concretizado nesta fase devido ao cariz do presente trabalho, intercalar e exploratório, e à finalidade para que foi desenvolvido, elaborar um projecto de tese. A aplicação do inquérito será concretizada na continuidade da investigação que o discente realizará no âmbito do doutoramento em curso. Os dados recolhidos nesta fase (8 questionários) não foram apresentados devido à falta de representatividade estatística. Estes servirão de base à metodologia de recolha de informação da próxima etapa.

Desta primeira análise, podemos concluir que a escolha do Parque das Nações como local de estudo, embora interessante nos diversos aspectos da investigação, por si só, poderá não ser suficiente para garantir o carácter científico desta. Devendo, na opinião do autor, encontrar-se outro local de estudo para que da comparação das realidades se possam retirar as explicações necessárias para a confirmação das hipóteses de trabalho propostas. O local de comparação a escolher deverá reunir características sociodemográficas

semelhantes, um percurso de ordenamento e de planeamento semelhante e, tal como este local, ser dirigido a elites, para assim podermos compreender as estratégias de valorização e aquisição da habitação.

Conclusão

O parque das Nações pela sua dimensão e organização, pelo seu espaço público e pelo seu simbolismo, evidencia as referências da vida urbana cosmopolita, os contornos da forma urbana pensada e de qualidade e, por estas virtudes, o confronto entre os moradores e os visitantes – entre o bem público e o bem privado. A imagem desta parte da cidade de Lisboa faz referência à cidade internacional e à metrópole e, simultaneamente, à cidade pacata e bela, onde é aprazível viver e onde existe uma qualidade de vida ímpar no contexto nacional.

A aquisição de habitação está relacionada com a existência de uma valorização social do território, proporcionada pelas condições físicas e sociais do local (existência de espaços verdes e de equipamentos culturais, centralidade face à organização familiar, ordenamento do território) e por uma estratégia territorial bem delineada. Pelo que a decisão de aquisição e de determinação do valor da habitação, está intrinsecamente associada à satisfação residencial e ao reconhecimento de excelência da área de residência pela sociedade em geral. A valorização da habitação resulta do confronto entre as expectativas e a realidade e da capacidade desta em satisfazer as necessidades (de abrigo, de conforto, de reconhecimento do estatuto social, etc) dos seus proprietários.

A investigação desta problemática, se associada as questões psico-sociais, não se esgota num trabalho de projecto, nem mesmo numa tese de mestrado ou doutoramento. Daí que um trabalho de projecto corresponda a uma etapa intermédia de um percurso que termina com a tese de doutoramento. Pelas suas características é um trabalho de pesquisa e de consolidação de conhecimentos das teorias e dos conceitos estudo e, por esta razão, iminentemente teórico.

Este trabalho de projecto que agora se apresenta corresponde a um percurso de crescimento intelectual e de aprofundamento da temática residencial e imobiliária. Resultou de uma ideia antiga, pouco amadurecida, que se transformou no percurso destes dois últimos anos e que continuará a ser trabalhada e melhor compreendida.

O tema começou a ser tratado de uma forma ténue na parte curricular do mestrado e, neste último ano, de uma forma mais árdua, levando a concretização deste documento.

Este tema e esta problemática já eram do interesse do discente e, com o aprofundar dos conhecimentos, a motivação e o entusiasmo aumentou.

No desenvolvimento deste trabalho, o discente, com as múltiplas leituras resultantes da pesquisa bibliográfica efectuada, viu-se confrontado com um emaranhado de questões que provocaram alguma dispersão inicial. No entanto, a ideia inicial acabou por se impor e as questões essenciais acabaram por emergir, conduzindo o discente à concretização deste trabalho.

Os objectivos propostos para a realização deste trabalho foram concretizados. Aprofundou-se a problemática da investigação com a realização de uma intensa pesquisa bibliográfica, a conceptualização e o modelo de investigação foram concretizados, tendo-se também concretizado e testado a proposta metodológica para a realização da investigação. No entanto, porque este percurso tem continuidade, os objectivos da investigação ainda estão por concluir, situação que só acontecerá com a apresentação da dissertação no final do doutoramento.

A problemática desenvolvida relaciona-se com a aquisição de habitação, centrou-se ao nível da procura, no entanto, concluída esta etapa intercalar, o autor entende que a mesma deverá também incidir ao nível da oferta, para que o mercado imobiliário possa ser integralmente compreendido.

As principais dificuldades encontradas na realização deste trabalho resultaram da falta de tempo para o concretizar devido à complexidade do tema e às características do estudo de caso, que não permitiram a recolha de informação e, consequentemente, a concretização de alguns dos objectivos propostos para a investigação.

A terminar, o discente considera que o trabalho foi gratificante e que permitiu consolidar os conhecimentos sobre o mercado imobiliário e, embora numa fase intercalar, julga ter conseguido desenvolver uma linha de investigação que permitirá, com a conclusão da fase que se segue, contribuir para o aumento do conhecimento científico.

Bibliografia seguida

- ANEOP, 2007, *Cadernos da Construção*, 2º semestre de 2007 (documento em PDF, www.aneop.pt)
- BAGANHA, M. I. et alli, 2001, *O sector da construção civil e obras públicas em Portugal: 1990 – 2000*, Relatório da Comissão Europeia: HP-CT-2001- 00059 (documento em PDF, www.ue.com).
- BAILLY, A. S., 1978, *La Organización Urbana, Teorias e Modelos*, Instituto. de Estudios de Administracion Local, Madrid.
- BAPTISTA, Luís Viana, 2008, *Planeamento e Concretização do Parque das Nações*, Seminário 10 anos da Expo 98: Cidade Imaginada/Cidade Concretizada, 7 e 8 Novembro de 2008, Ordem dos Arquitectos, Lisboa.
- BARBAS, A. J., BEZELGA, A. HENRIQUES, P. (2000), Análise e Gestão do Valor nos Projectos de Investimento na Construção, in BEZELGA, A., BORGES LEITÃO, A. E REIS CAMPOS, M. (Editores), 2000, *Avaliação, Novas Perspectivas: Qualidade e Responsabilidade na Avaliação*, APAE, Actas 2º Congresso Nacional de Avaliação no Imobiliário, Vida Imobiliária, Lisboa, Pg. 121 a 138
- BARROS PINTO, Luís T., 2007, *Observatório da Construção de TMAD Estrutura de Custos em Edifícios de Habitação*, Dissertação para obtenção do grau de Mestre, 3º Mestrado em Gestão, UTAD, Vila Real (documento em formato PDF, www.utad.pt)
- BEAUJEU-GARNIER, J., 1980, *Geografia Urbana*, FCG, Lisboa.
- BEZELGA, A., BORGES LEITÃO, A. E REIS CAMPOS, M. (Editores), 2000, *Avaliação, Novas Perspectivas: Qualidade e Responsabilidade na Avaliação*, APAE, Actas 2º Congresso Nacional de Avaliação no Imobiliário, Vida Imobiliária, Lisboa
- CARVALHO, João Manuel, 2005, *Planeamento Urbanístico e Valor Imobiliário – As parcerias público-privado: teorias, metodologia, potencial*, Principia Publicações Universitárias e Científicas, Cascais.
- CLAVAL, P., 1987, *Geografia do Homem*, Ed Almedina, Coimbra.
- CORREIA, Paulo V. D. (1993), *Políticas de Solos no Planeamento Municipal*, FCG, Lisboa

- COUTO, Paula, et alli, 2006, *Análise Comparativa de Valores de Mercado para Habitação*, Comunicação - QIC2006, LNEC, Lisboa (Documento em formato PDF, www.lnec.pt)
- CRAVEIRO, Teresa, 1987, *O Plano-processo nas periferias urbanas*, Curso de Mestrado em Planeamento Regional e Urbano, IST, Lisboa.
- COSTA, J. S. e NIJKAMP, P. (coord.), 2009, *Compêndio de Economia Regional – Teoria, Temáticas e Políticas*, 1º volume, Principia, Lisboa.
- CULLEN, Gordon, 1983, *Paisagem Urbana*, Edições 70, Lisboa.
- DELLE DONNE, Marcela, 1983, *Teorias Sobre a Cidade*, Ed 70, Lisboa.
- DEPARTAMENTO DE PROSPECTIVA E PLANEAMENTO E REALAÇÕES INTERNACIONAIS, 2009, *Desenvolvimento sustentável e competitividade – Informação socioeconómica*, MAOTDR, Janeiro de 2009, Edição Electrónica, Lisboa (Documento em PDF, www.dpp.pt).
- DERRUAU, M., 1982 *Geografia Humana II*, Ed Presença, Lisboa.
- DIOGO MATEUS, José, 2006, *Urbanismo em Portugal, Uma análise ao estado do território*, Revista Lusófona de Humanidades e Tecnologia, Estudos e Ensaios, ULHT, Porto
- DUBOIS, Bernard, 1993, *Compreender o consumidor*, Publicações Dom Quixote, Colecção Gestão e Educação, Lisboa.
- FAZENDA, Nuno Miguel, 2008, *Determinantes do “Default” no Crédito Habitação Hipotecário*, Dissertação para a obtenção do grau de mestre em Gestão e Avaliação Imobiliária, ISEG/UTL, Lisboa (documento em PDF, disponível em www.iseg.pt/teses)
- FERNANDES, Sílvia Maria Afonso, 2006, *Melhoria da qualidade de habitação como estratégia de marketing*, Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em Engenharia Civil, Departamento de Engenharia Civil, Universidade do Minho, Guimarães (documento em PDF, www.decum.pt).
- FERREIRA, M. J., 2004, *A inovação nos habitats humanos e na organização das cidades*, GeoINova nº 10 – 2004, *Cidades e habitats de inovação*, DGPR/FCSH/UNL, Lisboa.
- FERREIRA, V. M. e INDOVINA, F. (org.), 1999, *A cidade da EXPO’98 – Uma Reconversão na Frente Ribeirinha de Lisboa?*, Editorial Bizâncio, Lisboa.
- FIGUEIREDO, Ruy, 2007, *Manual de Avaliação Imobiliária*, 3ª Edição, Vislis Editores, Lisboa.

- FONSECA FERREIRA, António, 1999, Para uma política de cidades, *Sociedade e Território – Revista de Estudos Urbanos e Regionais*, nº29, Edições Afrontamento, Porto.
- FREITAS, M. J., 2000, Por onde passa a Satisfação Residencial, *Actas do 5º Congresso de Sociologia, Atelier Cidade, Campo e Território*, Lisboa, pp 107 a 115 (Documento em PDF)
- FREITAS, M.J., 2001, *Habitação e Cidadania – no trilho da complexidade de processo relacionais generativos*, Tese de Doutoramento, ISCTE, Lisboa.
- FREMONT, A., 1980, *A região e o espaço vivido*, Livraria Almedina, Coimbra.
- GATO, Maria Assunção B., 2009, *Viver no Parque das Nações: Espaços, Consumos e Identidades*, Dissertação de Doutoramento em Antropologia Cultural e Social, FCSH/UNL, Lisboa (Documento em PDF).
- GERALDES, Fernando, 2009, Tendências do Mercado na Construção Urbana – Extensão, Compactação, Recuperação in “*Que forma(s) urbana(s) para as cidades sustentáveis do futuro?*”, Workshop ANEOP em 27 de Outubro de 2009.
- GONÇALVES, Carlos, 2009, *Expansão Urbana e Mercado Imobiliário: A cidade das Caldas da Rainha como Laboratório*, Dissertação de Mestrado em Geografia Urbanização e Ordenamento do Território, DG/FL/UL, Lisboa (documento em formato PDF).
- GONÇALVES, Cristina e CARRILHO, Maria José, 2002, Envelhecimento crescente mas espacialmente desigual, *Revista de Estudos Demográficos nº 40*, INE, Lisboa
- GONÇALVES, Cristina, 2002, Caracterização da População Residente em Alojamentos não Clássicos, nos Censos de 1991 e 2001, *Revista de Estudos Demográficos Nº 36*, INE, Lisboa, pp 71 a 88
- HERMANN, Bruno M, HADDAD, Eduardo A., 2005, *Mercado Imobiliário e Amenidades Urbanas*, Estudos de Economia, São Paulo, 35 (2): 237-269, Abr-Jun 2005 (documento em PDF, www.econ.fea.usp.br/nereus)
- IHRU, 2008a, *Diagnóstico de Dinâmicas e Carências Habitacionais*, Relatório 1, Contributos para o Plano Estratégico de Habitação 2008/2013, DGOTDU/IHRU, Lisboa. (Documento em PDF).
- IHRU, 2008b, *Políticas de Habitação*, Relatório 2, Contributos para o Plano Estratégico de Habitação 2008/2013, DGOTDU/IHRU, Lisboa. (Documento em PDF).

- IHRU, 2008c, *Estratégia e Modelos de Intervenção*, Relatório 3, Contributos para o Plano Estratégico de Habitação 2008/2013, DGOTDU/IHRU, Lisboa. (Documento em PDF).
- IHRU, 2008d, *Sumário Executivo para o Debate Público*, Contributos para o Plano Estratégico de Habitação 2008/2013, DGOTDU/IHRU, Lisboa. (Documento em PDF).
- INE, 2007, *Estatísticas da construção e Habitação para o ano 2007*, Lisboa (www.ine.pt).
- INE, 2008, *Estatísticas da construção e Habitação para o ano 2008*, Lisboa (www.ine.pt).
- INE, 2008a, *Estatísticas da construção e Habitação para os anos 2003 a 2008*, Lisboa (www.ine.pt).
- LAMAS, J., 1993, *Morfologia urbana e desenho da cidade*, F.C.G./J.N.I.C.T., Lisboa.
- LEITE, Sofia, 2002, Famílias em Portugal – Breve caracterização com base nos Censos 1991 e 2001, *Revista de Estudos Demográficos* nº 33, INE, Lisboa.
- LENDREVIE, Jacques *et al.*, 1992, *Mercator – Teoria e Prática do Marketing*, 3ª edição, Publicações Dom Quixote, Lisboa.
- MARTINS, Natalino (coord.), 2007, *Cidades Inovadoras e Competitivas para o Desenvolvimento Sustentável*, Departamento de Prospectiva e Planeamento e Relações Internacionais/MAOTDR, Lisboa (documento em PDF, www.dpp.pt).
- MATEUS, Augusto (Coord), 2005, *As grandes dinâmicas da transformação da economia portuguesa nos anos 90 – Competitividade territorial e a coesão económica e social (2º volume)*, DGOTDU, Lisboa (documento em PDF, www.dgotdu.pt).
- MAUSBACH, Hans, 1981, *Urbanismo contemporâneo*, Presença, Lisboa.
- MENESES, Marluci, 1999, *Da cultura da Memória à Cultura do Projecto: Tópicos para Reflexão*, LNEC, Lisboa.
- MILÃO, Cristina de Sousa, 2006, *A cidade criativa e os modelos de regeneração urbana para uma análise crítica das Sociedades de Reabilitação Urbana*, FEP/UP, Dissertação para obtenção do grau de mestre em Reabilitação do Património Edificado (documento em PDF, www.up.publicações/teses.pt).
- MONTEIRO, I. S. e BARRIAS, J., 2002, *Cognição Espacial, Tempo e Ambiente*, 1º Colóquio Psicologia, Espaço e Ambiente, Universidade de Évora 9 e 10 de Maio, UE, Évora (Documento em PDF).

- NORMA BRASILEIRA PARA AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS - NBR 12.721, 2002, *Manual de Avaliação – Conceitos e Metodologias de Avaliação Técnica de Imóveis*, Anexos, SEAP, Brasil, (documento em formato PDF, www.seap.br)
- PARQUE EXPO, SA – Página oficial (www.parqueexpo.pt).
- PEREIRA, Margarida, 2003, Os próximos desafios do Planeamento Municipal, *GeoINova* n° 7 – 2003, *Ordenamento e Planeamento do Território*, DGPR/FCSH/UNL, Lisboa.
- PORTAS, Nuno et alli., 2003, *Políticas Urbanas – Tendências, Estratégias e Oportunidades*, FCG, Lisboa.
- PORTAS, Nuno, 1981, Conservar Renovando ou Recuperar Revitalizando, *Conferência proferida no Museu Nacional Machado de Castro em 27/05/1981*, Coimbra, Páginas (131 a 138).
- PORTAS, Nuno, 1989, Os Planos para Lisboa, *Sociedade e Território – Revista de Estudos Urbanos e Regionais* n° 10/11, Edições Afrontamento, Porto.
- REBELO, Emília, 2002, *Mercado imobiliário e transformações urbanas*, Dissertação de Doutoramento em Engenharia Civil, FEUP, Porto (documento em PDF, www.feup.pt)
- REIS, José (Coord), 2007, *A imigração qualificada: imigrantes em sectores dinâmicos e inovadores da sociedade portuguesa*, CES/FE/UC-FCT, Coimbra
- RODRIGUES, Duarte, 2003, *Evolução do parque habitacional português: Reflexões para o futuro*, Série Estudos, DRLVT/INE, Lisboa (documento em pdf, disponível: www.ine.pt)
- RODRIGUES, Eduardo Paiva, 1995, *Metodologia de Avaliação para Financiamento de Empreendimentos Imobiliários Considerando Factores de Risco e Qualidade*, Tese de Doutoramento, Faculdade de Engenharia, Universidade do Porto, Porto (Documento em PDF, www.feup.pt)
- SALVADOR, Regina, 2008, *A AIP e o Desenvolvimento de Portugal* (textos adaptados – Documento fornecido pela autora em pdf).
- SERDOURA, F.M. e NUNES DA SILVA, F., 2006, *Espaço Público, Lugar de Vida Urbana*, Engenharia Civil, IST, n° 27, Um, Lisboa (http://www.civil.uminho.pt/cec/revista/Num27/n_27_pag_5-16.pdf).

VALLE, Sandra Nunes do, 2008, *Cultura e Regeneração Urbana – Usos e Actividades Artísticas em Zonas urbanas degradadas*, IST/UTL, Lisboa, Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Arquitectura (documento em PDF, www.ist.ecivil/teses.pt).

Fontes Electrónicas

[consultas realizadas entre os dias 02/08/2010 a 14/08/2010 para pesquisa de preços de venda de apartamentos do Parque das Nações – motor de busca utilizado: www.google.pt]

<http://www.oportaldasempresas.com/>

<http://www.portaldasnacoes.pt/>

http://www.veigas_pq_nacoes.imobiliario.com.pt/

<http://www.century21.pt/>

<http://www.custojusto.pt/>

<http://www.lardocelar.com/imobiliario/>

<http://www.era.pt/expo/>

<http://www.espaco.pt/>

<http://www.fitametrica.pt/site/>

<http://www.veigas.eu/pt/agencia/pesquisa>

<http://www.remax.pt/expo>

<http://casa.sapo.pt/>

<http://www.bpiexpressoimobiliario.pt/>

Outras Fontes Electrónicas

<http://infohabitar.blogspot.com>

<http://www.portaldasnacoes.pt>

<http://www.fotosdosapo.pt>

<http://www.ine.pt>

<http://www.parqueexpo.pt>

<http://www.ist.pt>

<http://www.feup.pt>

<http://www.civil.uminho.pt>

<http://www.feup.pt>

<http://www.dpp.pt>

<http://www.econ.fea.usp.br/>

<http://www.iseg.pt/teses>

<http://www.aneop.pt>

<http://www.utad.pt>

<http://www.ue.com>

<http://www.seap.br>

Anexo – Questionário

Data: ____/____/____

Código: ____ Nº Questionário: ____

A informação deste questionário será utilizada unicamente para fins académicos, no âmbito de um trabalho de projecto para conclusão de um Mestrado em Gestão do Território, promovido pelo Departamento de Geografia e Planeamento Regional da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas – Universidade Nova de Lisboa.

O seu contributo é importante e o preenchimento das perguntas deverá ser completo e honesto.

O objectivo deste inquérito é perceber quais são os factores que influenciam a decisão de compra e quais os critérios na determinação do preço para aquisição de um imóvel por parte do comprador.

1. Preencha as questões que se seguem seleccionando a opção que corresponde à sua situação ou completando os espaços em branco.

a) Dados Pessoais:

Idade: ____ Sexo: M ☐ F ☐ Estado civil: sol. ☐ cas. ☐ div. ☐ outro. ☐

Escolaridade: 6º ano ☐ 9º ano ☐ 12º ano ☐ curso médio ☐ curso superior ☐

Profissão: _____

b) A residência actual é na Rua / Av. _____

Concelho: _____

c) A residência anterior era na Rua / Av. _____

Concelho: _____

d) O meu local de trabalho é na Rua / Av. _____

Concelho: _____

e) No meu trabalho sou: quadro superior ☐ quadro intermédio ☐ quadro indiferenciado ☐
trabalho por conta própria ☐

f) Desloco-me para o trabalho: em viatura própria ☐ em transportes públicos ☐ a pé ☐
à boleia ☐

g) Comigo vivem: a esposa / o marido ☐ o(s) filho(s) Nº outros familiares Nº

h) O meu rendimento familiar anual situa-se: abaixo de 30.000€ ☐ entre 30.000 a 60.000€ ☐
entre 60.000 a 90.000 € ☐ entre 90.000 a 120.000 € ☐ acima de 120.000€ ☐

i) O meu local de compras habitual é: próximo do local de residência ☐
próximo do local de trabalho.. ☐ num local específico ☐ qual ? _____

j) O local da escola do(s) meu(s) filho(s) é: próximo do local de residência ☐
próximo do local de trabalho.. ☐ num local específico ☐ qual ? _____

l) O local habitual do(s) meu(s) tempo(s) livre(s) é: próximo do local de residência ☐
próximo do local de trabalho.. ☐ num local específico ☐ qual ? _____

2. Preencha as questões que se seguem seleccionando a opção que corresponde à sua situação ou completando os espaços em branco.
- a) A sua residência actual é de tipologia: T1 ☐ T2 ☐ T3 ☐ T4 ☐ T5 ☐ T6 ☐
- b) De quantos proprietários é o apartamento:
- c) Em que ano realizou a escritura do apartamento?
- d) A idade dos proprietários a data da escritura: 1º proprietário 2º proprietário
- e) Há quantos anos habita o apartamento?
- f) Recorreu a empréstimo bancário para adquirir o apartamento? Sim ☐ Não ☐
- g) Se sim, qual a percentagem do empréstimo em relação à compra? menos de 25% ☐
de 25% a 50% ☐ de 50% a 75% ☐ de 75% a 100% ☐
- h) Esta é a primeira casa que compra? Sim ☐ Não ☐
- i) Como tomou conhecimento da oportunidade de compra? jornal ☐ internet ☐ rádio ☐
amigos ☐ folhetos publicitários ☐ imobiliária ☐ construtor ☐ outros ☐ quais?
- j) Quantos apartamentos visitou antes de se decidir pela compra deste apartamento?
- k) Quais as pessoas que participaram na escolha do apartamento? o casal ☐ os filhos ☐
os pais ☐ os irmãos ☐ os amigos ☐ outros ☐ quem?
- l) Qual a principal razão da aquisição da compra deste apartamento? independência ☐
casamento ☐ necessidade de casa maior ☐ os empréstimos são mais baratos que o arrendamento ☐
o local é melhor ☐ as características da casa são melhores ☐ para investimento ☐
por razões profissionais ☐ outros ☐ quais?
- m) Em que fase da construção comprou o apartamento? em planta ☐ em esqueleto ☐
em fase de acabamentos ☐ com a construção concluída ☐ com a licença de habitação ☐
- n) Quem promoveu a venda do apartamento? a empresa construtora ☐ agência imobiliária ☐
outro ☐ quem?
- o) Relativamente aos apartamentos que viu, o que o levou a optar pelo apartamento que comprou?
- | | |
|--|---|
| preço inferior <input type="checkbox"/> | qualidade ambiental do bairro <input type="checkbox"/> |
| melhor relação qualidade/preço <input type="checkbox"/> | melhor localização <input type="checkbox"/> |
| aspecto estético do edifício <input type="checkbox"/> | garantia de ordenamento territorial <input type="checkbox"/> |
| acabamentos do apartamento <input type="checkbox"/> | qualidade dos equipamentos do
do apart. (electrodomésticos, AC,...) <input type="checkbox"/> |
| grande área das assoalhadas <input type="checkbox"/> | referência do construtor <input type="checkbox"/> |
| número de assoalhadas <input type="checkbox"/> | serviço de venda e pós-venda <input type="checkbox"/> |
| poucos apartamentos por piso <input type="checkbox"/> | a vista disponível do apartamento <input type="checkbox"/> |
| poucos pisos (prédio pequeno) <input type="checkbox"/> | a localização do apart. no edifício <input type="checkbox"/> |
| grande quantidade de informação
disponível sobre o apartamento <input type="checkbox"/> | outro: <input type="text"/> |

p) Relativamente às questões que se seguem manifeste o seu grau de satisfação, assinalando com um

X apenas uma alternativa, em cada linha, de acordo com o seguinte chave:

1 – Muito baixa; 2 – Baixa; 3 – Média; 4 – Alta; 5 – Muito alta

A minha satisfação	1	2	3	4	5
1. geral com o edifício é					
2. geral com o apartamento é					
3. da localização do edifício face à cidade é					
4. da localização do edifício face ao bairro é					
5. do edifício face à proximidade do centro da cidade é					
6. do edifício face à proximidade de serviços e comércio é					
7. do edifício face à proximidade do emprego é					
8. do edifício face à proximidade da Escola/Infantário é					
9. do edifício face à proximidade de espaços verdes é					
10. do apartamento face à Exposição solar é					
11. do apartamento face à Vizinhança é					
12. do apartamento face à qualidade dos materiais é					
13. do apartamento face à qualidade dos acabamentos é					
14. do apartamento face ao conforto térmico é					
15. do apartamento face ao isolamento dos ruídos é					
16. do apartamento face à iluminação e ventilação natural é					
17. do apartamento face ao gás, água e esgotos é					
18. da utilização da garagem é					
19. da utilização dos espaços comuns do edifício é					
20. da utilização das áreas das assoalhadas é					
21. da disposição entre compartimentos do apartamento é					
22. das áreas para arrumação do apartamento é					
23. face a estética do edifício é					
24. face a estética do apartamento é					
25. face a estética da entrada do edifício é					
26. face às caixilharias e pintura do edifício é					

q) Relativamente ao grau de satisfação, indique duas características do apartamento que mais justificam o preço de aquisição.

1) _____

2) _____

r) Relativamente ao grau de satisfação, indique duas características do apartamento que considera menos adequadas às suas exigências de vida.

1) _____

2) _____

- s) Relativamente às questões que se seguem manifeste a sua concordância ou discordância, assinalando com um **X** apenas uma alternativa, em cada linha, de acordo com o seguinte chave:

1 – Discordo Totalmente; 2 – Discordo; 3 – Concordo Parcialmente; 4 – Concordo; 5 – Concordo Totalmente

O preço do apartamento depende:	1	2	3	4	5
1. da localização deste					
2. da proximidade aos transportes públicos					
3. da proximidade aos espaços verdes					
4. da proximidade aos locais de diversão					
5. da proximidade ao centro da cidade					
6. da proximidade ao local de trabalho					
7. da proximidade às escolas - infantários					
8. da proximidade aos familiares					
9. da proximidade aos serviços e comércio					
10. da qualidade dos acabamentos					
11. do número de divisões					
12. da área das divisões					
13. da qualidade construtiva					
14. da funcionalidade entre divisões					
15. do conforto térmico (aquecimento / arrefecimento)					
16. do conforto acústico					
17. do abastecimento de água, gás, electricidade...					
18. da exposição solar					
19. da área e equipamentos da cozinha					
20. da estética do Edifício					
21. da segurança dos residentes do bairro / rua					
22. da boa vizinhança					
23. da existência de espaços para a prática de actividades ao ar livre					
24. do “sossego” do bairro / rua					
25. da qualidade ambiental do bairro / rua					
26. da tecnologia disponível no bairro / rua (Galerias técnicas, telecomunicações em fibra óptica, etc...)					
27. da existência de Ordenamento / Planeamento da área e/ou do bairro					
28. do promotor / construtor do edifício					

- t) Relativamente ao preço do apartamento considera que este foi: justo ☐ adequado à qualidade do apartamento ☐ superior ao valor real do apartamento ☐ inferior ao valor real do apartamento ☐
- u) Relativamente à formulação do preço, indique **três características** do apartamento que foram determinantes na aceitação do preço final da aquisição.
- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

Muito obrigado pela sua colaboração.